

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche
Scientifique

École Supérieure de Commerce de Kolea

**Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention d'un
diplôme de Master en sciences financières et comptabilité**

Spécialité : Finance d'Entreprise

Thème :

**L'évaluation du risque de crédit lié au
financement des petites et moyennes
entreprises**

Cas : Banque nationale d'Algérie

Mémoire élaboré par: M.BOUDINA Mohamed Oussama

Encadré par : M^r.BENKHEDDA Elias

3^{ème} Promotion

Juin 2016

Remerciements

Je tiens à remercier en premier lieu DIEU de m'avoir donné le courage et la volonté pour réaliser ce travail.

En second lieu, je voudrais remercier profondément tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce modeste travail à commencer par :

Mon encadreur Mr Elias BENKHEDDA pour sa disponibilité et ses conseils.

Mes remerciements s'adressent à Mr M.C ILMANE pour m'avoir aidé à trouver un lieu de stage.

Je souhaite remercier Mr M. TOUATI et Mr A. GLIZ pour leurs conseils de valeur ainsi que tous les autres enseignants de l'école supérieure de commerce (ESC) et tous les enseignants qui nous ont accompagnés tout au long de notre cursus.

Je souhaite également remercier les membres du jury qui ont accepté de lire et d'évaluer mon travail.

Je remercie aussi le personnel de la BNA pour leur accueil, aide et conseils.

Je tiens à remercier aussi toutes les personnes qui m'ont aidé ces derniers jours ainsi que tous mes autres amis pour leurs soutiens et encouragements. Qu'ils trouvent, dans la réalisation de ce travail, l'aboutissement de leurs efforts.

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail :

À ma mère :

Aucune dédicace ne saurait exprimer l'affection et l'amour que j'éprouve envers toi. Puisse ce travail être la récompense de tes soutiens moraux et sacrifices.

Que dieu te garde et t'accorde santé et bonheur pour que tu restes la splendeur de ma vie.

À mon cher père que dieu le protège

À mon cher frère et mes deux chères sœurs ainsi qu'aux petits : Yanis et Inès

À tous mes chers amis, je ne citerai pas de noms car la liste serait trop longue, qu'ils se reconnaissent.

À mes amis de l'ESC et spécialement groupe finance d'entreprise

Listes des Figures :

Figure n°2.1 : les trois principales composantes du risque de crédit.....	46
Figure n° 2.2 : processus du crédit scoring	53
Figure n°3.1 : l'organigramme de la BNA.....	73
Figure n°3.2 : Organisation de l'agence catégorie « c » 599 Guevara.....	75
Figure n°3.3 : répartition des entreprises dans l'échantillon de construction et l'échantillon de validation.....	103

Liste des Tableaux :

Tableau n°1.1 : Critères de classement des PME Algériennes.....	26
Tableau n°1.2: Population globale des PME Algérienne à la fin de 1 er Semestre 2013	28
Tableau n°1.3 : Contribution des PME dans le PIB.....	29
Tableau n°1.4 : Évolution de l’emploi par type de PME.....	30
Tableau n°1.5 : Contribution des PME dans les exportations.....	31
Tableau n°3.1 : Agrégats financiers prévisionnels de la SARL X.....	83
Tableau n°3.2 : Les indicateurs d’activité prévisionnels.....	83
Tableau n°3.3 : Structure de l’investissement	86
Tableau n°3.4: Structure de financement	86
Tableau n°3.5: La Matrice SWOT.....	88
Tableau n°3.6: Agrégats provenant du TCR avant financement.....	91
Tableau n°3.7: Agrégats provenant du tableau d’Emplois/Ressources.....	91
Tableau n°3.8 : échéancier de remboursement.....	92
Tableau n°3.9 : compte de résultat.....	92
Tableau n°3.10 : Emplois/Ressources.....	92
Tableau n°3.11 : Répartition des entreprises saines ou défailtantes selon l’échantillon de construction et de validation	102
Tableau n°3.12 : ratios financiers pris dans l’étude.....	105
Tableau n°3.13 : Tableau croisé ; situation – secteur d’activité.....	107
Tableau n°3.14: tableau croisé : situation – statut juridique.....	109
Tableau n°3.15 : tableau croisé : situation – comportement passé.....	110
Tableau n°3.16 : tableau croisé : situation – âge.....	111
Tableau n°3.17: Test de Khi-deux concernant la variable effectif.....	112
Tableau n°3.18 : test M de box.....	114
Tableau n°3.19 : concernant les valeurs propres	114
Tableau n°3.20: test lambda de Wilks.....	115
Tableau n°3.21 : Ratios de l’analyse discriminante	115
Tableau n°3.22 : Coefficients des fonctions discriminantes canoniques standardisées.....	116
Tableau n°3.23 : Valeurs moyennes des scores.....	117
Tableau n°3.24 : Résultat du classement	119
Tableau n°3.25 : résultat de test de l’efficacité de la fonction discriminante par rapport à l’échantillon de validation (à l’aide de Excel).....	119

Liste des Abréviations :

ADD : Analyse des données.

ADL : Analyse discriminante linéaire.

AGI : Autorisations globales d'importations.

ANDI : Agence nationale de développement de l'investissement.

ANGEM : Agence nationale de gestion du microcrédit.

ANSEJ : Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes.

ATD : Avis à tiers détenteur.

BA : Banque d'Algérie.

BADR : Banque de l'agriculture et du développement rural.

BFR : Besoin en fonds de roulement.

BNA : Banque nationale d'Algérie.

BOAL : Bulletin officiel des annonces légales.

BRI : Banque des règlements internationaux.

CAF : Capacité d'autofinancement.

CCI : Chambre de commerce et d'industrie.

CED : Comité du développement économique.

CGCI : Caisse des garanties des crédits d'investissements.

CMT : Court ou moyen terme.

CNAC : Caisse nationale d'assurance chômage.

CNES : Conseil national économique et social.

CNI : Commission nationale des investissements.

DDL : Degré de liberté.

DPME : Direction des PME.

DRE : Direction du réseau d'exploitation.

EBE : Excédent brut d'exploitation.

EPE : Entreprise publique économique.

EPL : Entreprises publiques locales.

ETE : Etude technico-économique.

EURL : Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée.

FMI : Fonds monétaire international.

FP : Fonds propres.

GREPME : Groupe de recherche en entrepreneuriat et en PME.

HH : Hors hydrocarbures.

NI : Notations internes.

OCDE : Organisation de coopération et de développement économique.

OPF : Offre à prix ferme.

OPM : Offre à prix minimal.

PEHD : Polyéthylène haute densité.

PET : Polyéthylène téréphtalate.

PIB : Produit intérieur brut.

PME : Petites et moyennes entreprises.

PMI : Petites et moyennes industries.

SA : Secteur d'activité.

SARL : Société à responsabilité limitée.

SNC : Société en nom collectif.

SPA : Société par actions.

TCR : Tableau de compte de résultat.

TPE : Très petite entreprise.

TVA : Taxe sur la valeur ajoutée.

UE : Union Européenne.

VRI : Valeur résiduelle de l'investissement.

Listes des annexes :**Annexe 01 : Détail de la structure d'investissement :****Annexe 02 : répartition du budget alloué à la communication****Annexe 03 : documents comptables et analyse financière détaillée****Annexe 04 : la demande annuelle potentielle :****Annexe 05 : test de student pour les variables quantitatives test d'échantillon indépendants.**

Résumé :

L'importance indéniable de la PME dans toute économie ne l'empêche guère d'être confrontée à de divers problèmes, le plus important étant l'accès au financement externe. La PME y a recours dans la mesure où l'autofinancement et l'introduction en bourse lui semble ardue voire impossible. Cependant, à cause d'une asymétrie d'information apparente entre la banque et la PME, la réticence d'accord de crédit tend à augmenter en vue du risque de crédit de contrepartie que cette dernière présente.

Comme alternative à la méthode classique utilisée par les banques algériennes, nous présentons quelques outils statistiques. Pour ce faire, un indicateur de synthèse est calculé ; l'indicateur Score qui permet de noter les demandeurs de crédit de manière quantitative selon leur degré de défaillance. Cette méthode d'analyse discriminante linéaire démontre qu'il n'est pas tout à fait impossible d'obtenir des résultats fiables en matière de prévision de défaillance.

Mots clés : PME, risque de crédit, asymétrie d'information, banque, l'indicateur Score.

ملخص

بالرغم من الأهمية الكبيرة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة فهذا لا يمنعها من مواجهة عدة مشاكل، أهمها الوصول إلى التمويل الخارجي. تلجأ له المؤسسات لأن التمويل الذاتي أو الدخول إلى البورصة يعتبر صعبا إن لم يكن مستحيلا.

بسبب التباين الواضح في المعلومات بين البنوك و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة فإن العزوف عن الموافقة على القروض في زيادة نظرا إلى المخاطرة في القروض المقابلة التي تقدمها.

كبديل للطريقة التقليدية التي تستخدمها البنوك الجزائرية نقدم بعض الأدوات الإحصائية و للقيام بذلك نستعين بحساب مؤشر التركيب الذي يسمح بتدوين طالبي القروض بطريقة كمية حسب درجة الفشل. هذه الطريقة في التحليل الخطي تبين بأنه ليس من المستحيل الحصول على نتائج موثقة يمكن الاعتماد عليها للتنبؤ بفشل المؤسسة.

كلمات مفتاحية: المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مخاطر القرض، التباين في المعلومات، البنك، مؤشر الدرجة.

Sommaire :

Remerciement	
Dédicace	
Résumé	
Liste des figures	
Liste des tableaux	
Tableaux d'abréviation	
Sommaire	
Introduction générale.....	A
Chapitre I : la PME et son financement	2
Section 1 : Définition de la PME et ses caractéristiques	03
Section 2 : Modes de financement des PME.....	13
Section 3 : PME En Algérie	23
Chapitre II : le risque de crédit lié au financement des PME.....	37
Section 1 : Les risques liés à la relation de crédit entre Banque et PME.....	39
Section 2 : notion de risque, risque crédit et son évaluation.....	46
Section 3 : gestion et moyens de se prémunir contre le risque.....	61
Chapitre III : Cas pratique.....	69
Section 1 : Présentation de la banque nationale d'Algérie	71
Section 2 : étude de dossier : crédit investissement	81
Section 3 : le modèle scoring.....	100
CONCLUSION GENERALE.....	123
BIBLIOGRAPHIE.	
ANNEXES.	

Introduction Générale

Introduction générale :

La performance économique des pays industrialisés au cours du XXe siècle et en ce début du XXIe siècle, confirme de plus en plus l'importance du rôle des petites et moyennes entreprises. Etant une source essentielle de croissance économique, de dynamisme et de flexibilité, leur existence devient ainsi primordiale dans les pays en cours de développement.

Certes toute entreprise quelque soit sa taille est confrontée à la difficulté d'accès aux ressources financière, cependant cette difficulté se trouve être accentuée pour les PME. En effet, il s'agit pour cette dernière de faire un choix entre l'autofinancement qui est dur d'accès et le financement externe –plus précisément bancaire- et l'incapacité de celle-ci à produire un signal fiable concernant sa situation financière.

Partout dans le monde, la banque constitue le partenaire privilégié des PME. En effet avoir un banquier à ses cotés signifie pour la PME un appui très important pour son développement et sa pérennité.

Afin de prendre une décision d'octroi de crédit, les bailleurs de fonds, en général, se basent essentiellement sur le niveau de risque de défaut de paiement des emprunteurs. Ce niveau de risque varie, toutefois, selon les types de créanciers, allant d'une tolérance zéro pour les banquiers à une tolérance forte pour les prêteurs informels.

Une forte libéralisation a conduit à une importante volatilité des services bancaires, le phénomène prudentiel est le défi que se lancent les établissements de crédit dans la mesure où il est nécessaire au processus d'échange. En effet, dans son activité d'intermédiation financière et afin d'assurer une sécurité financière et une bonne allocation des ressources, la banque doit inscrire dans ses priorités stratégiques la maîtrise des risques auxquels elle se trouve confrontée et ce, en adoptant une politique de gestion des risque.

Malgré son ancienneté, le risque de crédit reste à la tête des risques bancaires, Il représente une préoccupation majeure et sa maîtrise devient un enjeu central pour les établissements de crédit, c'est pourquoi les instances réglementaires ne cessent de mettre à jour les procédures de gestion et de contrôle interne à travers les accords de Bâle I, Bâle II et Bâle III.

Ce même risque de contrepartie s'accroît dans le cadre du financement des PME et devient de ce fait difficile à évaluer, à mesurer et par conséquent à gérer. Les méthodes d'évaluation

et de gestion de risques n'ont cessé d'évoluer avec le temps, allant de l'analyse financière jusqu'à la notation financière en passant par le scoring.

C'est dans ce contexte que notre travail se fixe l'objectif d'exposer la démarche des banques algériennes dans la décision d'octroi de crédit aux PME, de la critiquer et de proposer une alternative jugée applicable et plus efficace. La problématique à laquelle nous essayons de répondre dans notre travail est la suivante :

Comment les banques algériennes évaluent-elles le risque de crédit lié au financement des PME dans le cadre d'une décision d'octroi de crédit ?

Pour répondre à cette problématique, notre raisonnement est orienté par les questions suivantes :

- 1- Quel sont les modes de financement des PME ?
- 2- Comment la banque fait face au risque de crédit résultant de la relation banque- PME ?
- 3- L'analyse financière est elle adéquate pour évaluer le risque crédit-PME en Algérie et quelle est la meilleure méthode alternative ?

Pour répondre à ces questionnements, les hypothèses suivantes ont été mises en place et qui restent à vérifier :

Hypothèse 1 : le financement bancaire constitue la source de financement externe privilégiée des PME parce qu'il est moins coûteux.

Hypothèse 2 : la banque a mis en place pour l'évaluation et par la suite la gestion du risque de crédit, des méthodes traditionnelles telles que l'analyse financière et des méthodes un peu plus avancées comme le scoring et la notation.

Hypothèse 3 : Un modèle de prévision du risque de crédit bancaire par la technique de Scoring a de meilleures performances prévisionnelles de défaillance et donc il est efficace.

Afin de répondre à ces préoccupations, nous allons opter pour une méthodologie descriptive et analytique que nous allons structurer comme suit :

Le premier chapitre « la PME et son financement » sera consacré à la définition, caractéristiques et mode de financement des PME tout en montrant l'importance du financement bancaire et l'état des lieux des PME en Algérie.

Le second chapitre « la banque face au risque de crédit PME » dresse l'aspect théorique de notre recherche à travers la mise en évidence des problèmes existants dans la relation banque-PME, en montrant les différentes méthodes d'évaluation du risque de crédit, allant de l'analyse financière classique aux nouvelles méthodes comme la notation financière.

Le troisième chapitre sera consacré à l'étude d'un cas pratique au sein de la banque nationale d'Algérie (BNA) où nous traiterons un dossier de demande de crédit d'investissement tel qu'il est étudié par cette banque, nous apprécierons cette méthode pour ensuite proposer à l'aide d'un logiciel SPSS version.21 de faire un modèle d'évaluation du risque de crédit.

Nous terminerons avec une conclusion dans laquelle nous citerons les limites de notre recherche et donnerons quelques recommandations.

Chapitre I :

La PME et son

financement

Introduction du chapitre :

L'un des phénomènes du développement économique s'explique par la montée autour des années soixante-dix d'un nouveau dynamisme des petites et moyennes entreprises (PME). Dans les pays industrialisés et par la suite dans les pays en transition, que ce soit du côté de création d'emploi ; de valeur ajoutée ou même des exportations.

Dans ce présent chapitre ; qui est subdivisé en trois sections ; nous allons étudier la PME et les différents systèmes de son financement particulièrement le financement bancaire et l'état des lieux des PME en Algérie.

D'abord, dans la première section, nous essayerons d'éclaircir le concept des PME, en citant quelques définitions. Puis il sera question des caractéristiques communes aux PME, leur important rôle dans l'économie. Enfin, les atouts et les faiblesses des PME seront traités ainsi que les principales contraintes au développement et au financement des PME.

Ensuite, La deuxième section sera consacrée aux sources et modes de financement offerts par la finance classique, allant du financement par capitaux propres jusqu'à l'ouverture du capital, en passant par le financement par crédit bancaire, crédit fournisseurs, crédit inter entreprises, et le crédit bail ainsi que la manière de choisir entre ces modes selon certains théoriciens.

Enfin, la troisième section sera consacrée uniquement à la PME Algérienne, elle comportera le développement de la PME Algérienne, un historique de développement depuis l'indépendance, la définition donnée aux PME Algériennes, le rôle que joue les PME dans l'économie nationale, contraintes qu'elles rencontrent, pour enfin parler des sources de financements des PME Algériennes mises en disposition par l'état Algérien.

Section 1 : Définition de la PME et caractéristiques.**1. Définition de la PME :**

Comme l'ont signalé P.A. JULIEN et B. MOREL en 1986, dans leur livre « La belle entreprise » ; « la PME est un concept flou dont les définitions varient ¹ ».

Il n'y a aucune définition universelle de la petite entreprise et ceci est dû à l'absence de frontière claire et précise entre la petite et la grande entreprise et parce qu'entre ces deux extrêmes, il existe une multitude d'entreprises aux caractéristiques diverses. Ainsi, les caractéristiques des grandes entreprises et des PME ne sont pas nécessairement en complète opposition.

C'est une population très hétérogène et WEBER (1988) résume bien la situation : « Les entreprises diffèrent selon la taille, le métier, la nature du capital (personnel, familial, étranger, ...), mais aussi selon le degré d'autonomie (société indépendante, filiale, sous-traitante,...), le rapport à l'économie mondiale (secteur protégé, en expansion ou en déclin,...) à l'origine sociale de son chef, son capital culturel et relationnel, son identité patronale ».

La difficulté de définir définitivement la PME revient à l'hétérogénéité des contextes économiques et juridiques².

Toutes les définitions qui ont été données jusqu'à présent sont classifiées dans deux types celles basées sur des caractéristiques qualitatives et celles basées sur des caractéristiques quantitatives de petites et moyennes entreprises³.

Le problème est qu'elles varient d'un pays à l'autre et dépendent de différents secteurs exercés. Pour les définitions du type qualitatif, elles essayent de capturer la nature essentielle de la petite entreprise.

Prenons l'exemple des États-Unis, la PME est définie en se basant sur quatre facteurs identifiés par le Comité du développement économique (CED) en 1947, les autorités définissent une petite société par ⁴:

¹- R. WITTERWULGHE, La P.M.E. une entreprise humaine, Bruxelles, De Boeck & Larcier s.a, 1998, p13.

²- R. WITTERWULGHE, op. cit, 1998, P13.

³-Tuan-Anh PHUNG, thèse doctorat « le rationnement du crédit des PME (le cas du Vietnam), Québec, Canada, 2009, P16.

⁴- Tuan-Anh PHUNG, op. Cit. 2009, P 16.

- le caractère indépendant de sa gestion.
- le fait que le capital soit la propriété d'un individu ou d'un petit groupe.
- le domaine d'opération localisé dans une communauté.
- une relation faible avec les autres sociétés en industrie.

Quant au Royaume Uni, les définitions qualitatives ont été adoptées en 1971 à Bolton, et une petite société est caractérisée comme suit :

-Avoir une part relativement petite du marché, et l'incapacité d'influencer le prix ou la quantité de marchandises ou services.

-Être gérée par son propriétaire ou copropriétaire.

-Ne pas faire partie d'une plus grande entreprise.

D'autre part, Les définitions quantitatives ont leur difficulté. Il y a une variété de manières par lesquelles la taille d'entreprise peut être mesurée, y compris le nombre d'employés, le revenu de ventes ou le chiffre d'affaires, les capitaux totaux, et la valeur nette. Car ce sont des critères qui varient d'un pays à l'autre, d'un secteur d'activité à un autre et selon le fait que le pays soit développé ou en développement.

1.1. Quelques définitions :

a. Définition de la PME aux États Unis¹:

L'originalité de la définition donnée par les États-Unis réside dans la différenciation apportée par rapport au secteur d'activité de la PME. Ainsi, les seuils retenus pour qualifier une entreprise de PME varient selon qu'elle opère dans l'industrie manufacturière, les services ou encore la construction. La PME est définie selon deux critères cumulatifs :

- L'indépendance tant pour la détention du capital que pour la gestion ;
- L'absence de position dominante dans son secteur d'activité.

Des critères de taille et de chiffre d'affaires sont ajoutés et varient selon les secteurs d'activité. En général, une PME est celle qui emploie moins de 500 salariés, mais ce seuil est porté à 1500 dans l'industrie manufacturière. Le chiffre d'affaires annuel doit être inférieur à 5 millions de dollars dans les services, à 13.5 millions de dollars dans le commerce, et à 17 millions de dollars dans la construction.

¹- M. D. EL KHALIFA, « l'introduction de la petite et moyenne entreprise en bourse : rôle de l'expert-comptable », mémoire présenté pour l'obtention du diplôme national d'expert-comptable, institut supérieur de commerce et d'administration des entreprises cycle d'expertise comptable (C.E.C), Maroc, 2005, p17.

b. La définition de la PME par l'Union Européenne¹ :

Face à la grande variété des définitions données aux PME par les pays européens en raison de la diversité des programmes gouvernementaux, la Commission Européenne est intervenue pour uniformiser la définition donnée à la PME. Ainsi, la Petite et Moyenne Entreprise a été définie par la recommandation de la Commission du 6 mai 2003 comme étant une entreprise indépendante de sa forme juridique, exerçant une activité économique, une activité artisanale ou d'autres activités à titre individuel ou familial. Sont aussi considérées comme PME, les sociétés de personnes ou les associations qui exercent régulièrement une activité économique.

- La catégorie des PME est constituée des entreprises qui emploient moins de 250 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 50 millions d'euros ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 43 millions d'euros.
- Dans la catégorie des PME, une petite entreprise est définie comme une entreprise qui emploie moins de 50 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel ou le total du bilan annuel n'excède pas 10 millions d'euros.
- Dans la catégorie des PME, une micro -entreprise est définie comme une entreprise qui emploie moins de 10 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel ou le total du bilan annuel n'excède pas 2 millions d'euros.

c. Définition de la PME au Maroc² :

La PME au Maroc tient sa définition officielle de la loi n° 53-00 formant « charte de la petite et moyenne entreprise ». Cette loi stipule qu'une entreprise est considérée comme PME quand elle est gérée ou administrée directement par le propriétaire ou le copropriétaire ou actionnaire (personnes physiques) et qu'elle n'est pas détenue à plus de 25% du capital ou des droits de vote par une entreprise, ou conjointement par plusieurs entreprises, ne correspondant pas à la définition de la P.M.E.

Les PME doivent répondre aux deux conditions suivantes :

- Pour les entreprises existantes, avoir un effectif permanent ne dépassant pas deux cents personnes et avoir réalisé, au cours des deux derniers exercices, soit un chiffre

¹- recommandation de la commission du 6 mai 2003 concernant la définition de la micro, petite et moyenne entreprises, Journal officiel de l'Union européenne.

² - loi n° 53-00 formant charte de la petite et moyenne entreprise, Dahir n° 1-02-188 du 12 jourmada I 1423 (23 juillet 2002), B. O. n°5036 du 15/09/2002.

d'affaires annuel hors taxes n'excédant pas soixante-quinze millions Dirhams, soit un total de bilan annuel n'excédant pas cinquante millions de dirhams .

- Pour les entreprises nouvellement créées, engager un programme d'investissement initial global n'excédant pas vingt-cinq millions de dirhams et respecter un ratio d'investissement par emploi de moins de deux cent cinquante mille dirhams.

On entend par entreprise nouvellement créée, toute entreprise ayant moins de deux années d'existence.

d. Définition de la PME en Tunisie :

En vertu des dispositions de l'article 2 du code des incitations aux investissements¹ :

Est considérée comme petite et moyenne entreprise toute entreprise réalisant ses investissements dans les activités des industries manufacturières et les activités de l'artisanat précisées par l'annexe du Décret n° 94-0492 du 28 février 2004² et dans les activités des services prévues par l'annexe N°1³ du même décret, sans que le montant de son investissement ne dépasse cinq millions de dinars fonds de roulement inclus.

Sont considérés des petites entreprises et petits métiers, les entreprises individuelles ou les sociétés de personnes ou les coopératives qui sont promues par des personnes de nationalité tunisienne justifiant de la qualification requise et s'engageant à assumer personnellement et à plein temps la responsabilité de la gestion de leur projet sans que le montant de leur investissement ne dépasse 100 Mille dinars fonds de roulement inclus, et ce, dans les activités de l'artisanat ainsi que dans les activités des métiers dont la liste est fixée par l'annexe n°2⁴ du même décret.

1. Les particularités des PME :

Nombreuses sont les définitions de la PME mais les caractéristiques sont les mêmes ou presque pour toutes les PME. Les travaux les plus repris dans la littérature francophone sont

¹- Décret n° 2009-36 du 13 janvier 2009, Code d'Incitation aux Investissements.

²- Décret n° 94-0492 du 28 février 2004, ANNEXE : Liste des activités selon les secteurs, <http://www.jurisitetunisie.com/tunisie/codes/cii/94-0492a.htm> consulté le 10/03/2016.

³- ANNEXE N° 1, Liste des activités de services éligibles aux interventions du fonds de promotion et de décentralisation industrielle au titre des nouveaux promoteurs et des petites et moyennes entreprises, http://www.jurisitetunisie.com/tunisie/codes/cii/08-0388_1.htm consulté le 10/03/2016

⁴- ANNEXE N° 2, Liste des activités des métiers exercées dans les projets et petits métiers, http://www.jurisitetunisie.com/tunisie/codes/cii/08-0388_2.htm consulté le 10/03/2016

ceux du groupe de recherche en entrepreneuriat et en PME (GREPME)¹ et qui ont permis d'établir un profil-type de la PME regroupe les principales caractéristiques :

- La petite taille : qui est la caractéristique de base qui distingue les PME des grandes entreprises et qui est un facteur prédictif de la structuration de l'organisation : « plus une organisation est de grande taille, plus sa structure est élaborée : plus les tâches y sont spécialisées, plus ses unités sont différenciées, et plus sa composante administrative est développée »²
- Le système de gestion d'une PME est très centralisé et se concentre le plus souvent exclusivement sur la personne propriétaire-dirigent. Ainsi la stratégie est intuitive et dépend de la vision du propriétaire dirigeant lui-même.
- Une faible spécialisation du travail et des modes de coordinations fondés sur le contact direct : la gestion de la PME est basée sur la polyvalence des employés et c'est la proximité qui facilite cette dernière³.
- La PME possède un système d'information interne simple et peu formalisé, caractérisé par une diffusion plus rapide de l'information entre les membres de l'entreprise⁴.

2. Rôle et importance des PME dans l'économie :

Pour R. WITTERWULGHE «La petite dimension semble particulièrement apte à contribuer à la création d'emplois et à diffuser les progrès technologiques. Elle renouvelle aussi le tissu industriel »⁵.

Concernant la contribution effective des PME à l'économie, toutes les statistiques montrent que les PME jouent un rôle majeur dans la croissance économique et ce sont elles qui créent la plupart des nouveaux emplois.

La petite dimension semble particulièrement apte à contribuer à la création d'emplois. Il est usuel de considérer l'étude de D. L. BIRCH comme le point de départ de l'analyse de la contribution des PME à la création d'emploi. Selon cette étude, 66% des créations nettes d'emploi aux États-Unis sur la période 1969-1976 sont le fait d'entreprises de moins de 20

¹ - O. Torres, « Les PME », Dominos FLAMMARION, In scholar.google.com consulté le 15/03/2016.

² - O. Torres, « pour une approches contingente de la spécificité des PME », revue internationale PME, vol 10, n°02,1997, pp 9-40.

³ - O. Torres. Op. Cit. p56.

⁴ - R. WITTERWULGHE, op. Cit, 1998, p21.

⁵ - R. WITTERWULGHE, op. Cité, 1998, p21.

salariés¹. Ou à titre d'exemple nous pouvons citer les pays de la zone dite OCDE où 95% des entreprises sont des PME et qui représentent de 60% à 70% de l'emploi dans la majorité de ces pays².

A mesure que les grandes entreprises réduisent leurs effectifs et externalisent de plus en plus de fonctions, le poids des PME dans l'économie s'accroît. En outre, la croissance de la productivité – et par conséquent de l'économie – tient en grande partie à la concurrence liée à la naissance et la mort, l'entrée et la sortie des petites entreprises

Un autre indicateur du rôle économique de la PME est celui de sa participation au processus de créativité et d'innovation dans le domaine des technologies nouvelles³.

3. Atouts et contraintes au développement des PME :

Les PME qui occupent une place importante dans nos économies, ont un ensemble d'atouts leur permettant l'intégration et la juxtaposition avec les grandes entreprises. Sur le plan stratégique, l'évolution des PME dans des environnements différents (de proximité, national, international) leur procure des avantages concurrentiels issus des comportements stratégiques adaptés à leur facultés particulières. Cependant l'entreprise de petite dimension rencontrent des difficultés ce qui met en péril leur survies et leurs développements

3.1. Atouts :

La PME tient ses atouts de ses principales caractéristiques :

- La petite taille de la PME lui facilite la communication et lui procure un mode de gestion rustique, souvent centralisé qui a l'avantage de la simplicité et de la cohérence.
- Les niveaux hiérarchiques sont souvent réduits, les processus de décisions sont donc plus rapides pour le règlement des problèmes liés à l'activité.
- L'information circule également de manière plus efficace même si elle revêt un caractère informel⁴.
- Les salariés peuvent être plus motivés dans une PME que dans une grande entreprise. En effet, ils peuvent se sentir plus impliqués dans la pérennité de la PME car cette dernière n'offre pas toutes les possibilités d'une grande entreprise en cas de licenciement (reclassement,

¹ - R. WITTERWULGHE, op. cit, 1998, p100.

² - Synthèses de l'OCDE « les petites et moyennes entreprises : force locale, action mondiale », Juin 2000, p2, <http://www.oecd.org/fr/industrie/pme/1918323> consulté le 18/03/2016

³ - R. WITTERWULGHE, op. cit, 1998, p109.

⁴ - Nathalie DUFFAL, Isabelle DUVAL, « ECONOMIE D'ENTREPRISE : LA STRATEGIE DES PME », 2005, p2.

indemnités de Licenciement par exemple). De plus, la taille de la PME permet aux salariés d'être plus souvent associés aux prises de décisions¹.

De plus, les PME développent une qualité très importante : la flexibilité qui est définie comme « une aptitude à se transformer pour améliorer l'insertion d'une entreprise dans l'environnement et accroître ainsi sa probabilité de survie »². Cette flexibilité a été tirée de la spécificité interne de la PME et la segmentation des marchés.

Vient s'ajouter à cela, les aides des pouvoirs publics aux PME et partout dans le monde à travers des subventions, allègement de procédures, exonération fiscale... etc.

Les PME ont aussi une capacité d'adaptation aux aléas de l'environnement, elles peuvent opter pour : le recours à l'innovation technologique et organisationnelle, former des réseaux avec d'autres PME ou bien l'internalisation ce qui leur ouvre de nouveaux débouchés³.

3.2. Contraintes au développement des PME :

Problèmes liés à la taille : La taille de la PME peut aussi être un handicap. En effet, la PME est vulnérable de par son domaine d'activité. Si la PME est mono-produit, une chute de la demande entraînera une baisse des revenus que la PME ne pourra pas compenser par un autre produit. La PME qui dépend d'un seul client, par exemple dans la grande distribution, ou d'un seul fournisseur s'expose à un risque économique très important⁴

Problèmes liés aux nouvelles technologies : Robert Wtterwulghe a cité un point faible qui concerne l'adoption des nouvelles technologies par les PME ; « Les PME sont défavorisées dans l'accès aux nouvelles technologies à cause des imperfections de marché auxquelles elles sont confrontées. Le cloisonnement du marché financier, l'information imparfaite sur le marché de nouvelles technologies, la faible mobilité du facteur humain, ... ainsi que le coût du traitement de l'information par les nouvelles technologies constituent une série de freins pour ces entreprises »⁵

¹ -Nathalie DUFFAL, Isabelle DUVAL, op. cit., p2

² - J. C. TARONDEAU « la flexibilité dans les entreprises », ed. Puf, Paris, 1999, p07.

³ -Yacine MADOUCHE, mémoire magister « La problématique d'évaluation du risque de crédit par la banque en Algérie », université Mouloud MAAMERI Tizi-Ouzou, p114.

⁴ - Nathalie DUFFAL, Isabelle DUVAL, op .cit., p3.

⁵ - R. WITTERWULGHE, op. cit., 1998, p119

4.2.1 Contraintes au financement des PME :

Selon J. P. Allégret, les PME font face à quatre principales contraintes de financement qui accentuent le rationnement financier (le financement externe notamment bancaire) dont elles font l'objet, étant donné leur risque spécifique. Ces contraintes sont¹ : la difficulté à engendrer des fonds propres, la contrainte de production d'information, la contrainte de temporalité par l'effet réputation et la contrainte liée à la spécificité d'une partie de leurs actifs (faible négociabilité et transfert limité).

a. La difficulté à engendrer des fonds propres :

Les réformes financières ont donné naissance à de nouveaux instruments de financement à la disposition des grandes entreprises, tandis que les PME se sont trouvées avec le financement bancaire comme moyen de financement externe principal voir unique, ainsi le rapport banque-PME est en faveur des banques.

La faiblesse des fonds propres de la PME émet un signal négatif vis-à-vis de la banque dans la mesure où elle signifie d'une part une moindre prise de responsabilité, et fragilise d'autre part l'entreprise du point de vue de la contrainte de solvabilité.

b. La contrainte de production de l'information :

Cette contrainte d'information repose sur trois fondements :

- Défaut d'expertise lié à un capitalisme d'avantage familial que managérial.
- Défaut d'accès aux marchés financiers producteurs d'informations publiques.
- Absence d'agence de rating (notation) spécialisées dans l'appréciation des situations financières des PME.

Ajoutant cette contrainte à la faiblesse des fonds propres des PME, les banques rationnent quantitativement les demandes de prêts. Et donc, les PME sont incitées à produire l'information ou des signaux afin d'avoir accès au crédit bancaire et produire l'information signifie des coûts supplémentaires inévitables dans cette relation d'agence.

Parmi les signaux les plus utilisés le ratio dettes/fonds propres. Un tel ratio conduit à une certaine limitation de choix dans les opportunités d'investissement et à un comportement prudentiel de l'entrepreneur ce qui est contradictoire avec la nature innovatrice des PME.

¹ -J. P. Allégret : « la banque et le risque PME » sous la direction de Gisele Chanet-Reynaud, Eddy Bloy, Edition : Business & Economics, 2001, p15.

c. La contrainte de temporalité par l'effet réputation :

L'effet réputation caractérise cette contrainte ; en effet ; l'établissement d'une relation de longue période avec ses clients permet à la banque d'avoir des informations pertinentes concernant ses débiteurs et par conséquent une facilitation d'accès au financement pour les PME. Ceci constitue un obstacle pour les PME jeunes (en création) et elles ne peuvent pas bénéficier de l'effet réputation. D'un autre côté ce comportement tend à privilégier les projets routiniers et exclue ainsi les projets des jeunes PME.

d. La contrainte liée à la spécificité d'une partie de leurs actifs :

Les PME subissent une contrainte liée à la spécificité d'une partie de leurs actifs en raison de :

- La faible négociabilité de l'actif en question.
- L'actif considéré ne peut pas servir de garantie parce qu'il est lié directement à la PME et donc il subit une possibilité de transfert limitée.

De ce fait, les intermédiaires financiers externes sont peu incités à financer ce genre d'actifs surtout en vue de leurs perspectives de liquidation car il y a un niveau élevé d'incertitude pesant sur les caractéristiques de l'actif.

En résumé, vu la complexité de la problématique du financement des PME divers systèmes de financement sont mis en place pour apporter des solutions aux besoins de fonds des PME. Cela, dans l'objectif de développer ces dernières reconnues comme levier de croissance économique. Ces systèmes de financement seront développés dans la section (section2) qui suit.

Section 2 : Modes de financement des PME.

Dans cette section nous allons montrer de manière explicite les différents modes de financement mis à la disposition des PME et mettre l'accent sur le financement bancaire précisément.

Avant de traiter les sources et modes de financement de la PME, nous devons mettre en évidence les besoins de financement de la PME :

- Besoins liés à l'investissement : ce sont des besoins à moyen et long terme liés au financement du cycle d'investissement.
- besoins liés à l'exploitation : ce sont des besoins à court terme liés au cycle d'exploitation.

1. Les besoin de financement :

1.1 Besoins liés à l'investissement :

«On appelle investissement, l'engagement d'un capital dans une opération de laquelle on attend des gains futurs, étalés dans le temps»¹.

N'importe quelle entreprise a un besoin d'investissement soit lors de sa création soit dans sa politique de développement, et nous pouvons résumer ses besoins d'investissement dans ces quatre actions ²:

- Maintenir les capacités de production existantes en procédant à des investissements de remplacement (remplacement d'un matériel ancien, amorti, usé ou obsolète par un matériel neuf).
- Améliorer la productivité et pousser à la modernisation et à l'innovation. Ce qu'on appelle les investissements d'expansion ou de capacité. Ils ont pour but d'accroître la capacité de production ou de commercialisation des produits existants et de vendre des produits nouveaux (l'installation d'une capacité nouvelle ou additionnelle).
- Rationaliser la production : ce sont les investissements de rationalisation ou de productivité qui visent la compression des coûts de fabrication.
- Valoriser Le capital humain, il s'agit des investissements humains et sociaux tels que les dépenses de formation, dépenses pour l'amélioration des conditions de travail.

¹ -Mourgues N. ; le choix des investissements dans l'entreprise, édition Economica, paris, 1994, P15.

² -Ginglinger E ; gestion financière de l'entreprise, édition Dalloz, paris, 1991, p45 .

1.2. Les besoins de financement liés à l'exploitation :

Ce besoin existe de façon permanente et il concerne pour l'entreprise le financement de son actif circulant (stock, crédits accordés aux clients, créances diverses).

Lorsque ce besoin ne peut pas être supporté par l'entreprise en raison de décalage entre les délais fournisseurs et délais créances par exemple, l'entreprise fait appel aux crédits appelés « crédits de fonctionnement ». Et nous pouvons résumer ces besoins dans :

1.2.1. Les besoins de trésorerie :

L'entreprise doit faire face à des dépenses importantes telles que : les salaires, entretien, impôts et taxes, frais divers de gestionetc.

Le paiement de ces charges peut troubler le fonctionnement normal de l'activité de l'entreprise. Il s'avère donc que cette activité entraîne la naissance des besoins de trésorerie qui dépendent des délais de paiement, des décaissements des charges et d'encaissements des recettes¹.

1.2.2. Les stocks :

Pour assurer son fonctionnement normal, toute entreprise doit avoir un stock pour faire face soit à la demande de la clientèle (stock de produits finis), soit pour des fins de production (matières premières). Mais la détention des stocks implique un coût pour l'entreprise ce qui rend ainsi nécessaire une gestion efficace et rationnelle de ces stocks afin de limiter les coûts et donc minimiser les besoins de financement.

2. Les modes de financement des PME :

La structure financière des PME peut être expliquée par la théorie de l'ordre hiérarchique qui stipule que pour financer leurs activités, les entreprises privilégieraient, dans l'ordre, le financement interne au financement externe et, dans ce dernier cas, le financement par dettes à celui par fonds propres (Myers, 1984)²

Pour résumer, l'ordre hiérarchique est comme suit :

- Autofinancement (interne).
- Endettement.

¹ -Bancel F ; les choix d'investissement, méthodes traditionnelles, édition Economica, Paris, 1995, p40.

² - Moundir LASSASSI et Khaled MENNA, LA problématique de l'accès au financement pour les pme constitue-t-elle un frein au développement de l'entrepreneuriat en Algérie ?, Les journées internationales sur l'entrepreneuriat, Les mécanismes d'aide et soutien à la création d'entreprises en Algérie : opportunités et obstacles, Biskra le 03, 04 et 05 mai 2011.

- Émissions des actions.

2.1. Financement interne :

2.1.1. Capital social :

La première source de financement de l'entreprise est son capital social. Les fondateurs de l'entreprise souscrivent, à la création de l'entreprise, à un certain montant du capital, c'est le capital souscrit. Ces fonds seront affectés dans l'achat d'immeubles, de terrains, de matériel, d'outillage, etc.

Le capital social joue un double rôle car il représente à la fois une ressource stable pour le financement des investissements, et une garantie pour les prêteurs puisqu'il ne peut être remboursé qu'en cas de dissolution de l'entreprise, c'est à dire, après remboursement des dettes¹.

Ce même capital est rémunéré sous forme de dividendes suivant une politique déterminée à l'avance de façon à attirer le plus grand nombre d'investisseurs.

2.1.2. L'autofinancement :

L'autofinancement est constitué par les sommes générées par l'entreprise et qui restent à sa disposition en permanence ou pour une longue période. Il s'agit des bénéfices, réserves, amortissements, et toute autre charge non décaissées².

En effet, il y a deux variables explicatives du recours à l'autofinancement : une de nature subjective qui est la volonté de l'indépendance et l'identification du patrimoine familial.

Cependant, cette volonté de préserver ce patrimoine a des effets négatifs sur la survie de la PME notamment les conflits entre les héritiers (le cas d'une entreprise familiale) après la mort du dirigeant. L'autre variable explicative étant de nature objective, réside dans la souplesse de l'autofinancement dans la mesure où la décision est prise uniquement par le dirigeant. Tout en ignorant le coût d'opportunité de ces fonds, le dirigeant croit que le coût d'utilisation est nul et donc il privilégie l'autofinancement à toute autre source de financement.

De plus, l'autofinancement à un autre inconvénient qui est de limiter la capacité bénéficiaire de la PME à son résultat réalisé, ce même résultat est diminué de l'impôt. Ce résultat étant plus important d'un point de vue fiscal par rapport au cas de recours à une autre source de

¹ -M. DARBELET, L. IZART, M. SCARAMUZZA, « L'essentiel sur le management », 5ème édition, Berti Editions, Alger, 2007, p219.

² -Serge Peffer,Edouard Abbeoos,Christine Collet,Chris Dauw , « Vade-mecum du financement des PME », deboeck et larcier, bruxelles, 2010, p48.

financement et donc fait l'objet d'un prélèvement fiscal plus grand ce qui réduit le potentiel de financement de l'entreprise.

2.2. Financement externe :

2.2.1. Financement informel : (crédit interentreprises) :

Il est à signaler que le financement informel est important dans le financement des PME, notamment dans les pays en voie de développement. Le crédit interentreprises est une technique de financement accordée à une entreprise par une autre entreprise.

Il en existe deux types :

- Le crédit commercial appelé aussi le crédit fournisseur,
- Le crédit financier interentreprises.

a. Le crédit commercial ou crédit fournisseur :

Le crédit fournisseur est une technique qui consiste pour le fournisseur à accorder à son client un délai de règlement variable, en générale de 30 à 90 jours, selon les branches et les produits, à compter de la livraison de la marchandise. Le crédit fournisseur est en principe destiné à financer le stock pendant la période durant laquelle les produits restent en stock chez les clients¹.

Le crédit fournisseur à l'avantage d'être facile à obtenir, et renouvelable à chaque achat. Il se caractérise par sa souplesse de fonctionnement (pas de formalités à accomplir), et son automaticité (car il est lié à l'achat). Malgré ces avantages, le crédit fournisseur a aussi des inconvénients qui apparaissent à travers son coût élevé, le risque de dépendance envers le fournisseur, et le risque de réduction du crédit obtenu en cas de difficultés du fournisseur².

b. Le crédit financier interentreprises :

C'est un crédit qu'accorde une entreprise disposant d'un excédent de trésorerie à une autre se trouvant dans le besoin de financer ses activités. Il est appliqué à travers l'émission de billets de trésorerie de la part de l'entreprise, qui est dans la difficulté de trésorerie, et qui seront achetés par d'autres entreprises du même secteur d'activité.

¹ -M. DARBELET, L. IZART, M. SCARAMUZZA, « L'essentiel sur le management », 5ème édition, Berti Editions, Alger, 2007, p223.

² -M. DARBELET, L. IZART, M. SCARAMUZZA, op. Cité. p224.

2.2.2. Le crédit-bail :

Il s'est beaucoup développé ces dernières années, et il offre de nombreux avantages aux entreprises, particulièrement aux PME nouvellement créées. Le crédit-bail fonctionne comme une location d'un matériel par l'entreprise avec la possibilité de l'acquérir à la fin du contrat. Il peut s'utiliser dans tous les domaines où l'entreprise a besoin d'investir, tels que pour l'achat de machines ou de véhicules.

Le crédit-bail peut concerner des biens mobiliers et des biens immobiliers :¹

- Crédit-bail mobilier (biens meubles corporels : équipements informatiques, matériels de travaux publics, véhicules utilitaires, ...).
- Crédit-bail immobilier (immeubles : entrepôts, ateliers, bâtiments industriels, commerciaux ou administratifs, ...).

2.2.3. L'ouverture du capital :**a. Le capital risque :**

Le recours à l'apport des capitaux par une société de capital-risque ou capital-investissement est l'une des formes que peut prendre l'ouverture du capital. la définition du capital risque selon SHILSON est : « le fait de supporter une activité entrepreneuriale en lui apportant un financement et en lui prodiguant (montrant) des conseils managériaux, afin d'exploiter des opportunités de marché et de réaliser des gains en capital plutôt que des dividendes »².

Pour investir dans une PME, les critères retenus par les sociétés de capital- risque sont généralement les qualités humaines et managériales des dirigeants, la fiabilité de l'information dispensée par l'entreprise et la réduction de l'asymétrie de l'information, l'existence d'opportunités sur le marché choisi et la possibilité d'établir un accord détaillé avec les dirigeants des PME. Le capital-risqueur exige par la suite l'implication dans les décisions et orientations futures de l'entreprise ce qui réduit l'indépendance du dirigeant.

b. Le marché financier : l'introduction en bourse :

Une autre forme classique de l'ouverture du capital est l'introduction en bourse. Elle permet d'apporter une solution aux problèmes financiers et de succession à l'entreprise et de lui assurer la pérennité. Cette opération entraîne des coûts complémentaires appelés coûts de

¹ - Daniel Antraigue, « Le financement des investissements », IUT Brive GEA S1 – 712, p13.

² -Wtterwulghe. Robert et al, op. cit, p142.

transactions du marché qui comprennent les commissions de courtage, taxes et frais liés à la publicité et à l'impression des titres et des coûts résultants des contraintes légales de diffusion d'informations et de publicité.

En plus d'apporter des solutions aux problèmes de l'entreprise, la cotation sur un marché financier permet à l'investisseur de connaître la valorisation de sa participation. L'entreprise peut aussi chercher à renforcer sa notoriété à travers son entrée en bourse, en effet, l'introduction en bourse est considérée comme une consécration et une reconnaissance du potentiel du développement de l'entreprise. Quoique, pas aussi simple, l'entreprise doit bien se préparer avant de faire son entrée en bourse, cela dit, cette introduction implique de nombreuses mutations au sein de l'entreprise (réorganisation interne, mise en place d'une politique de communication externe,...), et nécessite l'appel à de nombreux conseils extérieurs (banques, commissaires aux comptes, conseillers juridiques et fiscaux,...).¹

On distingue principalement trois procédures d'introduction en bourse² :

- **L'offre à prix ferme (OPF)** : cette méthode consiste à mettre à la disposition du marché une quantité de titres à un prix déterminé à l'avance. Les ordres à prix d'achat correspondant à ce prix sont les seuls recevables. Une réduction proportionnelle des ordres peut être décidée en fonction du succès de l'introduction. Si la demande est très importante, une deuxième offre peut avoir lieu avec un prix plus élevé d'au moins 5%.

- **L'offre à prix minimal (OPM)** : dans cette méthode le prix d'offre est le prix minimal. Dans ce cadre, les ordres à cours limité sont les seules à être acceptées, à condition qu'ils restent dans une limite raisonnable par rapport au prix de l'offre. Le premier cours coté correspond à la limite inférieure de la dernière tranche servie.

- **La cotation directe** : les titres émis par la société et destinés au public sont placés par des intermédiaires financiers. Comme dans l'OPM, le prix de l'offre proposé est le prix minimal fixé par la société avant l'introduction. Une limite de 10% est fixée entre le premier cours coté et le prix de l'offre.

¹ - Éric Stéphane, « La relation capital-risque/PME: Fondements et pratiques », 1ere édition, De Boeck & Larcier S.A., Belgique, 2003, p182.

² - Éric Stéphane, op. Cité. p187.

2.2.4. Le financement bancaire : (crédits bancaires) :

De par leur taille, les PME ont rarement recours au marché financier et ses produits. Le banquier est alors leur première source de financement externe (partenaire privilégié) d'ailleurs plusieurs études démontrent qu'après l'autofinancement les PME font prioritairement appel à l'endettement bancaire¹.

Cette préférence peut s'expliquer par les coûts de transactions précédemment cités liés à la cotation en bourse ce qui constitue un frein pour l'introduction en bourse chez les PME et aussi par le manque de transparence voulue par le propriétaire-dirigeant. Cette asymétrie d'information est moindre dans le cas de la relation banque-PME à travers plusieurs mécanismes qui seront détaillés ultérieurement.

a. La définition du crédit bancaire :

Faire un crédit, c'est faire confiance, c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel ou d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien, ou un bien équivalent vous sera restitué dans un certain délai, le plus souvent avec rémunération de service et du danger encouru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de ce service . Cette définition met en exergue trois points essentiels :

- Les trois supports du crédit : le temps, la promesse et la confiance
- La contrepartie de l'acte de crédit : la rémunération du service rendu et du danger encouru.
- Le risque lié à l'opération de crédit : le danger de perte partielle ou totale².

b. Typologie des crédits :

Les crédits bancaires sont généralement classés en deux catégories :

- Le crédit à court terme :

L'entreprise fait appel à ce genre de crédits pour financer son cycle d'exploitation. Il est d'une durée qui ne peut pas dépasser les deux ans. Financer son activité par ce type de crédits évite à l'entreprise d'avoir une trésorerie immobilisée non productive.³

¹ - Wtterwulghe. Robert et al, op. cit, p129.

² - F. BOUYACOUB, « l'entreprise et le financement bancaire », Casbah éditions, Alger, 2000, p 17.

³ - A. MOUTHIER, « Bien gérer sa PME-PMI », éditions de Vicchi, paris, 2002, p68.

- Le crédit à moyen et long terme :

Le crédit à moyen terme est un crédit accordé aux entreprises pour financer leurs investissements mobiliers ou immobiliers « légers », il est d'une durée de deux à sept ans.

Le crédit à long terme à une durée d'au-delà de sept ans et est destiné à financer des investissements de longue durée.¹

Les crédits à moyen et long terme sont octroyés aux entreprises après une étude approfondie de ses plans de financement prévisionnels établis à l'appui des projets d'investissement. Et bien sûr, ils ne peuvent être accordés sur la base de la situation financière de l'entreprise ou de la qualité des garanties qu'elle offre.²

Pour les PME, il y a plusieurs éléments de risque à prendre en considération à raison du problème informationnel existant entre la banque et la PME.

3. Les incitations financières aux PME³ :

Divers instruments d'incitations financières aux PME ont été initiés dans les différents pays développés et en développement, à des degrés différents, selon l'importance qu'attribue la politique de chaque pays concernant la promotion de l'investissement et des PME.

Pour promouvoir le secteur des PME, un double système d'incitation financière et fiscale est appliqué. Le premier étant de faire bénéficier les PME de crédits à taux d'intérêt bonifié. L'incitation fiscale est l'exemption de la TVA par exemple, la réduction des barèmes de taxation des bénéfices ou le report des pertes sur plusieurs périodes.

Ce double système incitatif financier et fiscal a pour objectif l'aide éventuelle et l'encouragement pour renforcer la structure productive des PME.

4. Choix du mode de financement :

De nos jours, l'accès au financement conditionne la survie de l'entreprise. Il signifie que le financement représente une variable importante qui affecte activement l'investissement de l'entreprise. Les modes de financement évoluent au fil du temps et varient selon les entreprises (taille, type juridique, cycle de croissance...). Le choix du mode de financement est

¹ - A. MOUTHIER, op. Cit. p82.

² -J. FORGET, « Financement et rentabilité des investissements », éditions d'organisation, Paris, 2005, p107.

³ -Yacine MADOUCHE, op, cité, p127.

donc essentiel pour une entreprise. Ce choix doit ainsi être fait en fonction de l'entreprise et de l'environnement financier dans lequel elle évolue.

Le coût du financement joue un rôle décisif dans le choix de celui-ci. La littérature économique distingue souvent 3 sources de financement pour les entreprises :

- l'autofinancement,
- l'endettement
- l'émission de nouvelles actions.

Ces sources sont classées par ordre de coût croissant. Et les différences de coût s'expliquent par :

- les disparités fiscales qui sont généralement défavorables aux actionnaires
- les coûts de la faillite qui augmentent le coût de l'endettement
- le coût du contrôle des dirigeants (théorie de l'agence) : prime pour le financement par émission d'actions
- l'asymétrie d'information entre insiders et outsiders : prime pour le financement par émission d'actions.

Selon Myers et Majluf (1984), il y a un ordre de préférence de financement appelé la théorie de l'ordre hiérarchique. Cette théorie propose que les entreprises préfèrent des sources internes à des sources externes de financement. Lorsqu'elles ont recours à des sources externes, les entreprises préfèrent l'emprunt aux capitaux propres, l'ordre de préférence allant du moins risqué au plus risqué¹.

Lorsque les PME recourent à la dette externe c'est pour sortir de la détresse, le financement externe étant souvent considéré comme le dernier choix pour la PME. Donc, si la PME se voit refuser l'accès au financement externe, il lui sera alors très difficile de trouver des substituts en matière de financement.

Le modèle de cycle de croissance indique que, progressivement, les entreprises deviennent plus grandes, plus âgées et plus transparentes en termes d'information, et également que leurs options de financement se diversifient. La plupart des PME comptent sur des ressources de

¹- Tuan-Anh PHUNG, op. Cit. 2009, P 22.

financements internes pour leurs premières années d'activité. Lorsque les PME se développent en taille et âge, elles doivent avoir un meilleur accès aux financements externes. Le fait est que les plus grandes et les plus anciennes PME disposent de meilleures garanties pour leurs demandes de prêts. Outre la sagesse, les dirigeants peuvent acquérir de bonnes compétences et de l'expérience au fil du temps pour réduire l'opacité de l'information liée à leur PME.

Après avoir donné une définition sur les petites et moyennes entreprises dans différents pays, les besoins et les sources offertes par la finance classique, la section qui suit (section 3) a pour objet de définir la PME Algérienne, ces caractéristiques et les sources de financement mises par le gouvernement Algérien en faveur de ses dernières.

Section 3 : PME En Algérie :

Dans cette section nous allons traiter le cas de la PME algérienne : sa définition, son évolution, son poids dans l'économie, les contraintes à son développement et les sources de financement mises à sa disposition par le gouvernement.

1. Évolution de la PME en Algérie :

Le secteur des PME a été caractérisé par deux périodes d'évolution distinctes (tout comme le secteur bancaire en Algérie).

La première période, s'étalait de l'indépendance jusqu'à l'année de 1988, une période caractérisée par la prédominance ou l'expansion de la PME publique, au détriment de la PME privée, notamment, au niveau des collectivités locales avec les Entreprises Publiques Locales (EPL).

La deuxième période, entamée depuis 1988, a eu pour effets la mise en place de stimulants (dispositifs) quant à la promotion de la PME et sa relance dans le cadre de l'initiative privée, cela dans un contexte de transition vers l'économie de marché.

1.1.PME algérienne 1962-1988 :

Au cours de la période de l'économie administrée la PME a évolué dans deux contextes plus ou moins différents :

Le premier c'est celui de 1963 jusqu'à 1982, caractérisé par deux codes d'investissement de 1963 et 1966 et un monopole de l'état sur les secteurs vitaux¹.

A la veille de l'indépendance, la plupart des PME qui existaient, étaient aux mains des coloniaux. Juste après l'indépendance, ces entreprises ont été confiées à des comités de gestion après le départ de leurs propriétaires étrangers ; elles furent intégrées à partir de 1967 dans des sociétés nationales.

Pour remédier à l'instabilité de l'environnement, le premier code des investissements a été promulgué en 1963 et n'a pas eu d'effets notables sur le Développement du secteur des PME, et ce, malgré les garanties et les avantages qui étaient supposés être accorder aux investisseurs nationaux et étrangers.

Le nouveau code des investissements N° 66/284 qui a été promulgué le 15/09/1966 a essayé de faire jouer au secteur privé son rôle dans le développement économique tout en prévoyant

¹- Rapport du CNES : « pour une politique d'aide à la PME en Algérie », 2002, P197.

une place prédominante pour le secteur public sur les secteurs stratégiques de l'économie. Ce code a obligé les entrepreneurs privés à obtenir l'agrément de leurs projets auprès de la commission nationale de investissements (CNI) la complexité des procédures d'obtention d'agrément ont fait dissoudre la CNI en 1981.

Durant cette période, toutes les politiques étaient concentrées sur le développement du secteur public. Pour la PME privée, plusieurs facteurs ont empêché son émancipation tels que : une fiscalité lourde, une législation du travail rude et la fermeture du commerce extérieur.¹

1.2.Période 1982-1988 :

Durant cette période, une nouvelle volonté s'est affichée celle de l'encadrement et l'orientation de la PME privée à travers certaines réformes.

Les deux plans quinquennaux (1980/1984) et (1985/1989) sont l'exemple de ces réformes entamées en faveur du secteur privé. Il y eu parallèlement une promulgation d'un nouveau cadre législatif et réglementaire relatif à l'investissement privé (loi du 21/08/1982) qui a dicté un ensemble de mesures favorables aux PME telles que :

- Le droit de transfert nécessaire pour l'acquisition des équipements et dans certains cas des matières premières ;
- L'accès, même limité, aux autorisations globales d'importations (A.G.I) ainsi qu'au système des importations sans paiement (CNES, 2002).²

Malgré ces mesures, ces dispositifs continuent à faire obstacle face au développement de la PME privée en raison de :

- La procédure d'agrément rendue obligatoire pour tout investissement.
- Le financement bancaire est plafonné à hauteur de 30% du montant des investissements agréés.
- Le montant de l'investissement ne doit pas excéder les 30 millions de dinars pour la création de SARL ou de SPA et 10 millions pour les SNC et EURL.

Dans le cadre de cette nouvelle optique, le secteur privé, pour la première fois depuis l'indépendance s'est vu reconnaître un rôle à jouer dans la concrétisation des objectifs de développement nationaux bien que ce soit à faible contribution parce tous les codes de 1963 à

¹- MERZOUK Farida, « PME et compétitivité en Algérie », revue de l'économie et du management, n°9, 2009, p2.

²- MERZOUK Farida, op. Cit. p3.

1988 avaient pour but de limiter l'étendue de l'investissement privé et de l'orienter vers des créneaux que l'état changeait en fonction des plans.

1.3. La PME algérienne de 1988 jusqu'à nos jours :

C'est une période de transition vers l'économie de marché après le nombre d'échecs de l'économie administrée qui a connu beaucoup de crises. L'état Algérien se trouvait dans l'obligation d'établir des relations avec le FMI pour exténuer sa dette extérieure d'une part, et adopter un régime de politique monétaire, financière, économique et commerciale d'autre part qui lui a dicté la privatisation de nombreuses entreprises dans certaines activités de l'économie.

De ce fait des réformes structurelles sont engagées et un nouveau cadre législatif a été mis en place qui avait pour objectifs ¹:

- La recherche d'une plus grande autonomie des entreprises publiques devant être régis par des règles de commercialité.
- Une libéralisation des prix, du commerce extérieur et des changes.
- L'autonomie des banques commerciales et la banque d'Algérie (B.A)

Ce nouveau cadre législatif et les réformes liées aux programmes de redressement économique et au système juridique pour le développement de l'investissement et la promotion des petites et moyennes entreprises se sont illustrés avec le nouveau code d'investissement qui a été promulgué le 05/10/1993 relatif à la promotion de l'investissement. Ce code a eu pour objectifs, la promotion de l'investissement, l'égalité entre les promoteurs nationaux privés et étrangers, remplacement de l'agrément obligatoire par une simple déclaration pour investir auprès des institutions administratives concernées, réduction des délais d'études de dossiers et le renforcement des garanties...²

Donc une nouvelle doctrine a commencé à prendre forme, fondée sur la liberté et l'égalité de traitement pour le développement ; toutes les entreprises algériennes publiques ou privées bénéficient désormais d'un même traitement (contrairement à la période de l'économie administrée) depuis la suppression totale des monopoles jusqu'à la liberté d'accès au commerce extérieur.

¹- Rapport du CNES, op, cit. p199, p200.

²- MERZOUK Farida, op. Cit. p3.

Tout cela a été bien établi sur le plan théorique, mais dans la pratique plusieurs éléments ont fait entraves à atteindre les objectifs voulus tels que : la lourdeur des procédures, méfiance des banques du risque crédit des PME ainsi que l'instabilité politique sociale et économique marquant cette période.

Dans les faits, le bilan de la mise en œuvre du code de 1993 a été mitigé ce qui a porté les autorités à promulguer en 2001 l'ordonnance relative au développement de l'investissement (Ordonnance N° 01/03 du 20/08/2001) et la loi d'orientation sur la promotion de la PME (Loi N° 01/18 du 12/12/2001).

L'ordonnance mise en place en même temps que la loi d'orientation de la PME définissent et fixent, entre autres, les mesures de facilitation administratives dans la phase de création de l'entreprise qui pourraient être mises en œuvre. Elles prévoient également la création d'un Fond de Garantie des prêts accordés par les banques en faveur des PME, la création du Conseil National de l'Investissement (CNI) et la suppression de la distinction entre investissements publics et investissements privés. (CNES, 2002).¹

2. Définition de la PME Algérienne :

La définition de la PME retenue dans la loi de 2001 sur les investissements et la promotion de la PME, s'inspire de celle adoptée par l'Union Européenne dans la charte de Bologne en juin 2000 qui a été recommandé à tous les états membres de l'UE.

Cette définition est fondée sur trois critères (qualitatifs et quantitatifs) : les effectifs, le chiffre d'affaires et l'indépendance de l'entreprise. Elle stipule :

« la PME est définie, quel que soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et de services employant de 1 à 250 personnes, dont le chiffre d'affaire annuel n'excède pas 2 milliards de DA ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de DA qui respecte le critère d'indépendance. La moyenne entreprise est définie comme une entreprise employant de 50 à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires et compris entre 200 millions et 2 milliards de DA ou dont le total du bilan est compris entre 100 et 500 millions DA. La petite entreprise est définie comme une entreprise employant de 10 à 49 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 200 millions de DA ou dont le total du bilan n'excède pas 100 millions de DA.

¹- MERZOUK Farida, op. Cit. p3.

La très petite entreprise ou micro-entreprise est définie comme une entreprise employant de 1 à 9 employés et réalisant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 20 millions ou dont le total du bilan n'excède pas 10 millions de DA. »¹. (CNES, 2002).

Tableau n°1.1 : Critères de classement des PME Algériennes

Entreprise /critères	Effectifs	Chiffre d'affaires	Bilan annuel
Moyenne	50 à 250	200 millions à 2 milliards de dinars	100 à 500 millions de dinars
Petite	10 à 49	Inférieur à 200 millions de dinars	Inférieur à 100 millions de dinars
Très petite (TPE) où Micro entreprise	1 à 9	Inférieur à 20 millions de dinars	Inférieur à 10 millions de dinars

Source : élaboré à partir de la définition de la PME Algérienne adoptée en 2001.

3. Contribution des PME dans l'économie nationale :

Dans le cadre de la transition vers l'économie de marché, la PME est au cœur de l'attention de tous les programmes et plans d'investissement pour la relance de l'économie nationale car, d'une part elle génère un volume important de production et d'emplois et d'autre part elle a une grande capacité d'innovation et de créativité.

3.1. Structure de la population des PME en Algérie :

Beaucoup d'efforts sont engagés de la part de l'état pour développer ce secteur ainsi les statistiques du premier semestre 2013 le montrent avec : un total de 34 811 nouvelles PME tous secteurs et statuts confondus, la radiation de 2 661 entités et la réactivation d'activités de 3 962 PME. Et dans la période (1er semestre 2012- 1^{er} semestre 2013) les PME ont augmenté de 60 548 PME soit un taux de croissance net de 8,81% ce qui est un signe positif encourageant.²

¹ - J.O, n° 77, 15/12/2001.

² - Bulletin d'informations statistiques de la PME n° 23, p. 10.

La population des PME est divisée en deux catégories principales : les PME privées et les PME publiques.

3.1.1. La PME privée :

Nous pouvons distinguer trois sous-catégories constituant la PME du secteur privé :

- Personnes morales : À la fin du 1^{er} semestre 2013, 441 964 PME. La création de 20 308 nouvelles entités, et la radiation de 2 423 PME. Cette catégorie représente 59,09% du total des PME. Par rapport au 1^{er} semestre 2012, cette catégorie à marquer une hausse nette de 21 847 entités.
- Les activités artisanales : enregistre un total de 168 801 PME, la création de 8 092 entités, la radiation de 55 PME, avec une croissance nette de 8 037 entités.
- Personnes physiques : elle regroupe les chefs d'entreprises « non-salariés » et ceux qui pratiquent des fonctions libérales avec un total de 136 622 PME. La création de 6 411, soit une hausse de 6 228 PME par rapport au 1^{er} semestre 2012.¹

3.1.2. La PME publique :

- a. En effet, les PME publiques sous forme d'Entreprise Publique Économique (EPE) ne représentent qu'une partie minime de la population des PME. Au 1^{er} semestre 2013, leur nombre a diminué de 2,5%. Il passe de 561 à 547 PME, leur effectif passe de 48 415 dans le 1^{er} semestre 2012 à 46 132 salariés dans le 1^{er} semestre 2013.

Ces PME exercent dans tous les secteurs d'activité de l'économie nationale, principalement dans l'agriculture (33,64% des PME/EPE), l'industrie (29,25% des PME/EPE) et les services (27,42% des PME/EPE).²

Le tableau suivant résume la structure des PME algérienne :

¹- Bulletin d'informations statistiques de la PME n° 23, p. 11.

²- Bulletin d'informations statistiques de la PME n° 23, p. 11.

Tableau n°1.2 : Population globale des PME Algérienne à la fin de 1^{er} Semestre 2013

Types de PME	Nombre de PME	Parts (%)
1. PME privées		
Personnes morales	441 964	59,09
Personnes physiques	136 622	18,27
Activités artisanales	168 801	22,57
Total des PME privées	747 387	99,93
2. PME publiques		
Personnes morales	547	0,07
Total des PME publiques	547	0,07
Total	747 934	100

Source : Bulletin d'informations statistiques de la PME Données du 1^{er} semestre 2013, N° 23, p 10.

3.2. Rôle de la PME dans l'économie nationale :

Les PME ont un rôle majeur et un poids très important dans l'économie nationale à travers la contribution dans la création de richesse et d'emplois. Nous pouvons bien constater cette contribution par l'observation de quelques indicateurs économiques comme le PIB, la valeur ajoutée et les opérations de commerce extérieur, ainsi qu'en termes de création d'emplois.

Au début de l'année 2012, l'Algérie compte environ 700000 PME, Environ 95% d'entre elle sont des TPE (Très petite entreprise), avec un effectif inférieur à 10 personnes, un chiffre d'affaires à 20 Millions DZD (200000 €) ,Elles constitueraient à présent 94 % du tissu national d'entreprises et généreraient 52 % de la production totale du secteur privé hors Hydrocarbures et près de 35 % de la valeur ajoutée. L'Algérie compte quoi qu'il en soit 15 PME pour 1 000 habitants seulement contre une moyenne de 50 à 60 pour 1 000 habitants dans les pays émergents.¹

¹- DJEMAI Sabrina, « les PME exportatrices : croissance économique hors hydrocarbures », colloque international « évaluation des effets des programmes d'investissements publics 2001-2014 et leurs retombées sur l'emploi », université de Sétif, Mars 2013, p 51.

3.2.1. La contribution des PME dans le PIB de l'économie nationale :

- ❖ Les PME contribuaient par une moyenne de 78 % dans le PIB sur la période 2001-2008 , notons que cette contribution est en constante évolution, de fait qu'elle a été à concurrence de 53,6 % en 1998 (CNES, 2002), Notons au passage que la contribution de la PME au PIB est de 57 % au Japon, 64,3 % en Espagne, 56 % en France, 44 % en Autriche, 43 % au Canada, 33 % en Australie (OCDE, 2002).¹

Tableau n° 1.3 : Contribution des PME dans le PIB

Secteur juridique	2007		2008		2009		2010		2011		2012	
	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%
PIB secteur public	449,86	19,20	686,59	16,2	816,80	16,41	827,53	15,02	923,34	15,23	793,3	12,01
PIB secteur privé	3153,77	80,80	3551,3	83,8	4162,02	83,59	4681,68	84,98	5137,46	84,7	5813,0	87,99
Total	3603,63	100	4237,9	100	4978,82	100	5509,21	100	6060,08	100	6606,3	100

Source : Bulletin d'informations statistiques de la PME Données du 1er semestre novembre 2013, N °25, P11.

Le tableau démontre une évolution permanente du PIB Hors Hydrocarbures (HH), qui était de l'ordre de 3 903,63 milliards de dinars en 2007 pour atteindre 6606,3 milliards de dinars en 2012, ce qui représente une hausse appréciable de 70%. Par ailleurs le tableau indique également une disparité dans la répartition du PIB HH entre secteur privé et secteur public, en effet le secteur public réalisait 19,20% du PIB HH en 2007 contre 80,80% pour le secteur

¹ - DJEMAI Sabrina, op, cit , p 53.

privé (il est à noter que le tissu des organisations privée et essentiellement dominé par les PME).

a. L'industrie :

La croissance de cette activité a connu un léger ralentissement ne contribuant à la croissance du PIB qu'à concurrence de 6,7 %. Les PME à caractère industriel sont au nombre de 70 840 entités au 1^{er} semestre 2013, contre 65 859 entités au 1^{er} semestre 2012, soit une progression de 7,56 %, croissance bien en delà du niveau global de croissance des PME [8,38%].

Par secteur industriel, les PME actinent principalement comme suit :

- Industries agro-alimentaires, avec 21 022 PME
- Industries du bois et du papier, avec 15 157 PME
- Matériaux de construction, avec 9 337 PME

b. la création d'emplois

En Algérie, la reconfiguration de l'économie nationale depuis le début des années 1990 vers une économie de marché a permis une nette augmentation du nombre de PME. Depuis, ces entreprises assurent un nombre relativement important d'emplois.

Tableau n°1.4 : Évolution de l'emploi par type de PME

Types de PME	1er semestre 2013		1 er semestre 2014		Évolution(%)
	Nombre	Parts (%)	Nombre	Parts(%)	
PME privées					
Salariés	1121 976	58,57	1214481	58.32	8.24
Employeurs	747387	39,02	820738	39.42	9.85
S/Total	1869 363	97,59	2035219	97.74	8.88
PME Publiques	46 132	2,41	47085	2.26	2.07
Total	1 915 495	100	2082304	100	8.72

Source : Bulletin d'informations statistiques de la PME Données du 1er semestre novembre 2014, N °25, P11.

Commentaire : Ce tableau montre que l'effectif total des PME, à la fin de Juin 2014, est de 2082304, dont seulement 47 085 relèvent de PME publiques. Il a progressé de 8,72% par rapport à 2012. Ce qui explique la baisse de taux de chômage grâce à la contribution du secteur PME/PMI à la création d'emploi, plus particulièrement par le secteur privé et les artisans.

c. La part des PME dans l'échange international

Depuis l'ouverture de l'économie algérienne à l'économie de marché, la part des PME dans l'échange extérieur n'a pas cessé de progresser car, ce dernier constitue un facteur important dans le développement économique national

d. La part des PME dans les exportations

La part des PME dans l'exportation des biens et services est faible comme le montre le tableau ci-dessous :

Tableau n°1.5 : Contribution des PME dans les exportations

	2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013	
	Val eur	%	Vale ur	%	Val eur	%	Val eur	%	Val eur	%	Val eur	%	Val eur	%
Exporta tions des pme	701	47, 35	1152 ,79	39 ,1	910, 4	85, 95	122 3	8 0	177 1	85, 87	192 2	87 ,9	194 3	89 ,7
T. exporta tions HH	133 2	10 0	1893 0	10 0	104 7	10 0	152 6	1 0	206 2	10 0	218 7	10 0	216 5	10 0

Source : Bulletin d'informations statistiques de la PME Données du 1er semestre 2013, N °23, P13.

La PME est considérée comme un moteur et un acteur principal dans les exportations de toute économie développée. En Algérie malgré la dominance du secteur d'hydrocarbures sur les exportations du pays, on trouve que la PME occupe une place importante dans les exportations (HH). Le tableau ci-dessus indique une évolution permanente de la part des PME

dans le total des exportations Hors Hydrocarbures, qui était de l'ordre de 47,35% en 2007, pour toucher les 89 % en 2013.

Cependant les exportations elles-mêmes HH ne représentent qu'une faible part du total des exportations ne dépassant même pas 4.08% au premier semestre de 2014 ce qui montre la dépendance totale pour les hydrocarbures que les PME n'ont pu réduire. Cette dépendance place l'économie algérienne aux derniers rangs et met en évidence sa fragilité même au niveau régional quand il y a comparaison avec la Tunisie et le Maroc.

Au Maroc par exemple, les PME contribuent pour 32% du total des exportations et créent 6 Milliards 700 Million de DHS de valeur ajoutée industrielle.

4. Les contraintes de développement des PME algériennes¹ :

En plus des contraintes qui font obstacle au développement du secteur des PME partout dans le monde et qui sont liées à la nature de la PME, il y a d'autres contraintes spécifiques à la PME algérienne telles que :

-Les PME algériennes lourdement taxées : La pression fiscale sur les PME algériennes figure parmi les plus rudes au monde. C'est ce qui ressort de l'étude « Paying Taxes 2013 », rédigée par le cabinet d'audit international Price Waterhouse Cooper (PWC), conjointement avec la banque mondiale.

Selon l'étude, l'Algérie taxe très lourdement ses PME, et ce, avec un taux d'imposition total relatif aux profits, travail et autres évalué à 72% ; Le rapport indique que les PME du pays payent en moyenne 6,6% d'impôts sur les bénéfices, 29,7% de charges salariales et 35,7% de charges diverses (taxe foncière, taxe sur l'environnement, etc.).

L'Algérie, selon cette étude exerce une pression fiscale très forte qui incite de nombreuses entreprises algériennes à ne pas déclarer tous leurs bénéfices et à recourir à l'économie informelle, engendrant ainsi un recul des recettes financières pour l'état.

En effet, la plupart des PME ne déclarent pas la totalité de leurs revenus.

Résultat, l'état peine à collecter l'impôt tout en pénalisant les rares entreprises qui travaillent de manière légale.

¹- BOUYAHIAOUI Nasser, performance et compétitivité des PME Algériennes : quelle leçon tirée des expériences internationales ?, (Revue de la réforme économique et intégration en économie mondiale), École supérieure de commerce, N° 18, Alger, 2014, p63.

-L'accès aux financements : L'accès aux sources de financement est particulièrement difficile pour les PME qui ne disposent pas de garanties suffisantes, n'ont pas de références établies, ni d'historique de crédit.

Le rapport des actes des assises nationales de la PME du ministère de PME et de l'artisanat (Janvier 2004) a synthétisé les difficultés financières rencontrées par les PME algériennes comme suite :

-L'appui des banques est inadéquat aux besoins de financement des PME, les procédures d'octroi de crédit sont lourdes et non adaptées aux nouvelles données économiques (les banques n'ayant pas encore achevé leurs transformations aux nouvelles exigences du marché libre) ;

- Le cout du crédit est élevé, les garanties exigées par les banquiers sont excessives et les délais de traitement des demandes de crédit et des opérations sont trop longs ;

-L'absence de la notion de la prise de risque partagée chez les institutions de financement ;
Une réalité qui contraint les dirigeants des PME à recourir souvent par nécessité, aux ressources de financement familiales (l'autofinancement) et à celles des réseaux de financement informel, pour survivre, en attendant l'assainissement du réseau formel et l'assouplissement des conditionnalités jugées jusque-là insurmontables, par les investisseurs privés¹.

-Le manque d'internationalisation de la PME Algérienne : absence d'une vision internationale chez l'entrepreneur algérien, et la domination de l'idée erronée qu'il faut d'abord satisfaire le marché nationale avant de se tourner vers les marchés étrangers.

-Une lourde bureaucratie pour les opérations à l'export, et la corruption généralisée au sein des institutions et des administrations publiques.

Pour remédier aux problèmes rencontrés par la PME algérienne, l'état a mis en place différents mécanismes d'aide à la PME et plusieurs services d'appui :

5. Les services d'appui :

¹- Karim SI LEKHAL, Youcef KORICHI, Ali GABOUSSA, Les PME en Algérie états des lieux contraintes et perspectives, revue Algerian business performance review, n° 4, Ouargla, 2013

Un ensemble d'institutions, d'organismes et de programmes est mis en place depuis le début des années 1990, en vue d'assurer la promotion et le développement de la PME en Algérie.

5.1. Ministère des petites et moyennes entreprises :

Le Ministère chargé des PME a été créé en 1991 en vue de promouvoir les petites et moyennes entreprises. Il est chargé des fonctions suivantes :

- Développement des petites entreprises et de promotion.
- Fournir des mesures d'incitation et de soutien pour le développement des petites et moyennes entreprises.
- Contribuer à la recherche de solutions pour les problèmes du secteur des PME.
- La préparation de statistiques nécessaires, et la fourniture des informations nécessaires pour les investisseurs de ce secteur.
- Adopter une politique pour la promotion du secteur et la mise en place du programme de redressement économique des petites et moyennes entreprises.

Il convient de noter, qu'il y a eu création sous l'égide du Ministère de la PME de nombreuses institutions spécialisées dans la promotion du secteur, nous y trouvons entre autres :

5.2. Pépinières et incubateurs d'entreprises :

Ces institutions publiques, de caractère industriel et commercial ont pour but d'aider les petites et moyennes entreprises. Elles prennent deux formes, à savoir :

- a. **Atelier** : c'est une structure de soutien aux détenteurs de projets dans le secteur de l'industrie et de l'artisanat
- b. **Pépinière** : elle prend en charge les promoteurs des petites et moyennes entreprises activant dans le secteur des services.

5.3. Centres d'aide :

Les Centres d'aide sont des institutions publiques à caractère administratif dotées d'une personnalité morale et d'une autonomie financière. Ces centres ont pour fonctions :

- L'étude des dossiers et leur suivi, ainsi que l'aide des entrepreneurs à surmonter les obstacles au cours de la phase de la création.

- Accompagner les entrepreneurs dans les domaines de la formation et de la gestion ; et la diffusion de l'information sur les possibilités d'investissement.

Soutenir le développement des capacités concurrentielles, le déploiement de nouvelles technologies et la présentation des services de conseil dans le domaine de l'exploitation des ressources humaines, marketing, technologie et innovation.

5.4. Conseil National Consultatif :

Le Conseil National Consultatif est un organisme consultatif jouissant d'une personnalité morale et d'une indépendance financière. Il a pour mission la promotion du dialogue et de la concertation entre les petites et moyennes entreprises et les associations professionnelles, d'une part et les organismes et les autorités publiques, de l'autre.

6. Les Sources de financements spéciaux des PME Algériennes

Le gouvernement algérien a très bien compris l'importance du rôle joué par les PME dans le développement économique (création d'emplois, production, innovation, etc.) et social (la participation à la formation et l'insertion des jeunes, la contribution à la diminution de l'exclusion sociale, etc.) du pays, et pour cela des dispositifs d'appui et de développement de la PME ont été mis en place, afin de les aider à renforcer leurs structures de création et de développement. Ce type d'organisme se présente sous différentes formes :

- ❖ L'Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ).
- ❖ L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM).
- ❖ La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC).

Conclusion du chapitre :

Les PME prennent de plus en plus de l'importance dans le développement économique et social d'un pays, grâce à leur flexibilité et adaptation aux différents contextes.

En Algérie, les 747 934 PME enregistrées jusqu'au premier semestre 2013, participent fortement à la croissance et au développement économique du pays, par la création d'emplois, et la participation dans la balance commerciale.

Les PME présentent un plus gros risque pour les banques que les grandes entreprises et donc se trouvent face à plusieurs contraintes quant à leur développement.

Le problème principal que rencontrent les petites et moyennes entreprises est de trouver une source de financement adaptée à leurs différents besoins.

Elles optent principalement pour le financement bancaire ; en raison du risque moindre de l'endettement par rapport aux capitaux et de leur difficulté à engendrer des fonds propres ; qui à son tour n'est pas facile d'accès parce qu'elles ont des difficultés à produire une information fiable concernant leur situation financière.

Nous allons essayer d'apporter une explication à cette relation banque-PME et le risque qui y est lié dans le chapitre qui suit.

*Chapitre II : le risque
de crédit lié au
financement des PME.*

Introduction du chapitre :

L'une des sources les plus importantes auxquelles recourt la PME suite à sa contrainte de financement est la banque. Par conséquent, la banque est devenue un partenaire privilégié de la PME parce qu'elle intervient à tout moment de son existence.

Les banquiers affirment qu'ils ont des difficultés dans leurs relations avec les entrepreneurs parce qu'ils affichent souvent des incompétences en gestion et qu'ils ne transmettent pas toutes les informations nécessaires dans leurs dossiers d'emprunt.

Dans ce chapitre, nous allons dans sa première section détailler les risques existants dans la relation banque- PME en soulignant le problème d'ordre informationnel avant et après le contrat de crédit.

Dans la deuxième section, nous allons traiter le risque de crédit inhérent à cette relation ; sa définition, ses composantes ainsi que quelques méthodes d'évaluation utilisées par les banques.

La dernière section sera consacrée à étudier les mécanismes de gestion du risque crédit qui est la préoccupation majeure de toutes les banques et en particulier dans le contexte des PME.

Section 1 : Les risques liés à la relation de crédit entre Banque et PME

Comme il a été précisé précédemment, l'objet de cette section est d'identifier pour chaque partie de la relation de crédit les risques associés à l'activité de chacune d'elles. D'où les éléments suivants seront présentés :

- Les risques liés à la relation de crédit du côté de la banque : l'intermédiation bancaire et le risque de la relation de crédit (l'information asymétrique, la rémunération personnelle et le transfert de richesses) ;
- Identification des risques liés à la PME : le risque d'affaire (d'exploitation) et le risque financier.¹

1. Définition du risque :

Le risque peut être défini comme : « l'occurrence d'un imprévisible, ou à tout le moins certain, susceptible d'affecter les membres, le patrimoine et l'activité de l'entreprise, et de modifier son patrimoine et ses résultats »².

2. Les risques liés à la relation de crédit du côté de la banque : l'intermédiation bancaire :

L'existence d'asymétrie d'information sur les marchés financiers est l'un des principaux fondements de l'existence des intermédiaires financiers. Ceux-ci représentent une réponse aux imperfections de marché. Une banque est considérée dans ce cadre comme un fournisseur de liquidité et un contrôleur de l'utilisateur du capital. Un des rôles majeurs des institutions financières consiste à collecter, produire et transmettre de l'information (l'intermédiation d'information). Ainsi que l'intermédiation des liquidités et du risque dans un contexte d'imperfection d'information sur les emprunteurs, particulièrement lorsque ceux-ci sont complexes à analyser. À titre d'exemple, les petites et moyennes entreprises (PME), caractérisées par une forte hétérogénéité dans un environnement complexe.³

¹- MADOUCHE Yacine, op, cit., p 146.

²- SABIH Wafia, cours sur la gestion des risques bancaires, 3eme année master, 2014/2015 ,p3.

³- MADOUCHE Yacine, op, cit., p 146.

2.1 Le risque lié à la relation de crédit :

La plupart des difficultés rencontrées dans les relations entre les banques et les PME, et contribuant à faire d'elles des partenaires à haut risque pour les banques, tiennent leurs sources des problèmes d'agence et le niveau d'asymétrie d'information comme déterminants majeurs des coûts de financement.

Considérant la PME comme investisseur et la banque comme agent bailleur de fonds. Chacune de ces parties est motivée par l'intérêt distinct. Pour que ces problèmes soient réduits au minimum, il faudrait que l'entrepreneur soit principalement concerné par la rentabilité des capitaux empruntés et que le prêteur le soit par la solvabilité du premier. Si le bailleur de fonds (banque) est effectivement préoccupé par la capacité de remboursement de l'emprunteur, voulant se protéger au maximum contre le risque de défaut de celui-ci. L'emprunteur est plutôt intéressé par sa maximisation économique individuelle ainsi, que par son autonomie de gestion.

Cette divergence d'opinion oblige la banque à adopter un comportement de surveillance (*monitoring*), ce qui entraîne différents coûts d'agence pas seulement pour la banque mais aussi pour l'emprunteur et cela en informant régulièrement son financeur (la banque).¹

Parmi les principaux risques ou bien les problèmes d'agence qui peuvent être source d'inquiétude pour la banque sont les suivants²: l'information asymétrique, la rémunération personnelle et le transfert de richesse.

a. L'information asymétrique :

Ce type de problème résulte de l'écart informationnel entre les créanciers et investisseurs, étant donné que le propriétaire-dirigeant d'une PME a d'avantage d'informations sur la situation financière et sur le projet de l'entreprise que les banques. Ces dernières, sont obligées à se baser sur une information partielle pour rédiger un contrat de prêt.

¹ - MADOUCHE Yacine, op, cit., p 147.

² - Josée ST-PIERRE : « Le crédit bancaire aux PME: les banques discriminent-elles selon la taille ou selon le risque des entreprises emprunteuses? », P4.

b. La rémunération personnelle :

En l'absence d'investisseurs externes, le propriétaire-dirigeant dispose d'une liberté totale quant à la forme de rémunération qu'il s'octroie, en modifiant sa rémunération, il influence la stabilité des liquidités de l'entreprise nécessaire au remboursement des emprunts, ce qui n'est guère apprécié par les bailleurs de fonds notamment la banque.

c. Le transfert de richesses

Le contrôle d'une PME est souvent entre les mains d'une ou d'un petit nombre de personnes (propriétaire-dirigeant ou sa familles). Cette personne ou ces membres peuvent transférer les ressources de l'entreprise à d'autres utilités que celles prévues initialement. Eventuellement de répondre aux changements de l'environnement et ce, sans prendre en considération les intérêts des investisseurs externes notamment la banque, ce qui réduit les liquidités disponibles accentuant ainsi l'incertitude des investisseurs au même titre que les problèmes de rémunération personnelle.

Dès lors que l'imperfection informationnelle est prise en compte, les PME peuvent devenir des partenaires plus risqués que les grandes entreprises aux yeux des banquiers.

2.2 Risques liés à la PME :

Globalement, tout rendement exigé d'un actif est fonction du niveau de risque qu'il présente. Le principal inconvénient entre les banques et les PME et plus précisément dans leur relation est que les banques considèrent l'ensemble des PME comme étant risquées sans égard aux spécificités de chacune d'elle, d'ailleurs les banques sont incapables d'évaluer le niveau de risque des PME. En effet, le degré de fragilité et de faillite est trop élevé dans les PME ce qui les rend trop risquées (vulnérabilité des PME face aux crises conjoncturelles, mais elles présentent des capacités d'adaptation, de flexibilité dans un tel contexte).

Pour ce qui est de la spécificité du risque PME pour les banques : les PME constituent un risque spécifique, ce qui constitue les principales contraintes de financement des PME. Cette spécificité tient à trois causes principales ¹:

- Globalement les PME sont sous-capitalisées : elles ont relativement plus recours à l'endettement que les autres entreprises ;

¹-Hubert de La Bruslerie : « analyse financière et risque de crédit », Ed DUNOD 1999, Paris, P301.

- Essentiellement cet endettement est bancaire car les PME n'ont pas un accès facile au financement direct sur les marchés ;
- Les PME sont plus vulnérables que les autres entreprises, elles ont une probabilité de défaillance nettement plus importante que les grandes entreprises.

Par ailleurs, nous pouvons retenir deux types de risque concernant le risque total d'une entreprise qui sont ¹: le risque d'affaire et le risque financier.

2.1.1 Le risque d'affaire :

Le risque d'affaire qu'on appelle également le risque d'exploitation, peut être décomposé en risque commercial, risque de gestion et risque technologique.

2.1.1.1 Le risque commercial

Il fait référence à la dimension du marché potentiel, à la réaction des concurrents actuels et futurs, aux fluctuations des demandes et aux difficultés de la distribution.

Pour les PME, ce risque se manifeste de la façon suivante :

- Dépendance très forte envers un client ;
- Aucune diversification des produits fabriqués ;
- Absence de veille commerciale.

Pour ces raisons, la PME peut éprouver certaines difficultés auprès des différentes banques qui préfèrent souvent faire affaire avec de grandes entreprises (stratégie sélective).

2.1.1.2 Risque de gestion :

Le risque de gestion peut se présenter sous forme de manque de connaissances en gestion, de sens d'organisation, de marketing, d'outils de gestion appropriés tels que la planification financière, un système comptable convenablement développé, un système informatique adéquat. Cependant, l'organisation des ressources humaines flexible chez les PME pourrait contribuer probablement à une réduction du risque de gestion en termes d'approbation des décisions.

¹- Josée ST-PIERRE : Op.cit P7.

2.1.1.3 Le risque technologique :

Il concerne les délais non prévus dans le temps de développement, à l'impossibilité de produire à un coût concurrentiel, à l'utilisation de technologies inadéquates à la méconnaissance de l'état d'avancements de la technologie des équipements, à l'absence d'activité de recherche et développement et de veilles technologiques.

Dans les années 80, les études montraient que les PME étaient relativement en retard, comparées aux grandes entreprises en ce qui concerne l'introduction de nouvelles technologies. Mais à partir des années 90, ce phénomène retard est différent selon le secteur d'activité et le type d'entrepreneur mais rien n'empêche que les petites entreprises possèdent des avantages par rapport aux grandes, qui devraient faciliter la pénétration de nouvelles technologies.

Le risque technologique des PME qui était considéré plus grand n'est donc pas tout à fait concluant et n'est surtout pas généralisé.

2.1.2 Le risque financier :

Pendant longtemps, on a invoqué (cité) des problèmes de liquidités, de rentabilité et de capitalisation, et cela pour dire que les PME, dans l'ensemble présentaient un niveau de risque financier plus élevé que les grandes entreprises.

Si ces entreprises (PME) sont sous capitalisées c'est parce qu'elles n'ont pas les moyens de rééquilibrer leur structure financière lorsqu'elles traversent des périodes de faible rentabilité comme c'est le cas pour les grandes entreprises, qui ont un accès plus important aux sources de capitaux externes. Finalement, pour *R. Beaudoin* (1996) le risque financier supérieur n'a pas été démontré de façon satisfaisante et que l'étude de la structure de financement des PME ne peut se faire en dessoulant l'entreprise de son contexte. *R. Beaudoin* conclue que : « des écarts constatés dans les structure financières pourraient parvenir de la volonté des propriétaires-dirigeant de garder le contrôle de son entreprise et de solliciter des investisseurs externes qui leur imposeront le moins de contraintes dans leur gestion quotidienne»¹

¹- St-Pierre, J. et R. Beaudoin : « Les problèmes financiers des PME : l'état de la question, dans PME » Bilan et perspectives, Julien Éd. Québec, 1996, P213.

Des études sur les entreprises françaises entre 1985 et 1996 affirment que le taux de défaillance est certes plus important dans les PME que dans les grandes entreprises. Mais, il semble que cet indicateur exprime plus le mode institutionnel de résolution des difficultés des sociétés qu'une caractéristique économique des PME. En plus, il révèle qu'en termes de performances, la rentabilité financière brute des PME est supérieure à celle des grandes entreprises. En net, la rentabilité financière est un peu plus faible dans les PME car la charge de la dette est plus importante.¹

3. Les PME et le rationnement de crédit :

Cette situation constitue une différence fondamentale du concept d'équilibre entre le marché du crédit et le marché des biens. Pour ce dernier, le prix d'équilibre est obtenu lorsque l'offre est égale à la demande. Si la demande est supérieure (respectivement inférieure) à l'offre, le rétablissement de l'équilibre s'obtient par l'augmentation (respectivement la diminution) du prix.

Ce mécanisme de l'équilibre ne se retrouve pas complètement dans le marché du crédit. En effet, le prêteur peut refuser de satisfaire une demande de crédit même si l'emprunteur est disposé à accepter un taux d'intérêt plus élevé. L'équilibre du marché n'est pas obtenu ici par l'augmentation du taux d'intérêt puisque une demande disposée à accepter un prix plus élevée ne trouve pas l'offre correspondante. Cette situation est qualifiée de rationnement du crédit et est donc une caractéristique fondamentale du marché du crédit.²

En effet, cette difficulté d'identifier et d'évaluer le risque des PME par la banque l'induit à une surestimation des probabilités de défaillance des contreparties (PME). Donc, les PME se trouvent face à un rationnement du crédit.

3.1 Asymétrie d'information *ex-ante* (précontractuelle) et rationnement de crédit :

Dans leur modèle, *Stiglitz et Weiss* ont montré que dans la mesure où le risque n'est pas indépendant du niveau des taux d'intérêt, ainsi que les prêteurs (notamment les banques) et les emprunteurs (notamment les PME) ne présentent pas les fonctions de profit, une hausse des taux d'intérêt ou de garanties requises peut induire l'apparition du risque (phénomène) d'*anti*

¹ -Tuan-Anh PHUNG, thèse de doctorat « le rationnement du crédit des PME (le cas du Vietnam) », université de Laval, Québec, 2009, p 26.

² - GLIZ Abdelkader, notes de cours « économie de l'information », 2010, p 158.

sélection et d'*aléa moral* qui provoque par conséquent, la marginalisation (rejet) de certains projets qui peuvent s'avérer viables et rentables, et en l'absence des conditions exigées par les banques, les porteurs de ces projets se désistent ou abandonnent l'initiative d'investir (se retirent du marché de crédit). Donc, les banques préfèrent alors limiter le volume des crédits octroyés plutôt que d'augmenter les taux d'intérêt ou les garanties requises.¹

3.2. Asymétrie d'information ex post et rationnement du crédit :

Selon le modèle de *Williamson* (1986), les propriétaires-dirigeants des PME ont tendance à cacher les résultats de leur entreprise afin de minimiser ses remboursements, ce qui incite les prêteurs, notamment les banques à contrôler constamment l'entreprise (PME) financée.

Les opérations de contrôle (ou de « monitoring ») interviennent une fois que l'entreprise (PME) financée ne respecte pas ses engagements vis-à-vis de sa banque. Cette démarche permet de contrôler et garantir, la conformité des résultats déclarés et de récupérer, le cas échéant, le montant requis.

Dans ce contexte d'asymétrie d'information *ex post* et face au risque d'opportunisme des PME, la banque préfère carrément se désengager, soit par une limitation des crédits accordés (rationnement du crédit), soit par l'augmentation des taux d'intérêt. Généralement, la banque opte pour la première solution.

En raison de la faiblesse (l'opacité) de leur système d'information et de leur gestion centrée sur le propriétaire-dirigeant (caractéristiques citées dans le chapitre 1), les coûts de contrôle de la PME par la banque en cas de litige sont très élevés. La perception du risque et le manque d'informations sont les principaux facteurs qui rendent les banquiers exigeants et enclins au rationnement du crédit vis-à-vis des PME, notamment si ses dernières ne sont pas déjà clientes de la banque (nouveaux clients). Le manque de transparence et de confiance conduit par conséquent, les banques à ne pas accorder des crédits (prêts).²

¹ - MADOUCHE Yacine, op, cit., p 152.

² - MADOUCHE Yacine, op, cit., p 153.

Section 2 : le risque de crédit et son évaluation.

a. Risque de crédit et son évaluation :

1. Définition du risque de crédit :

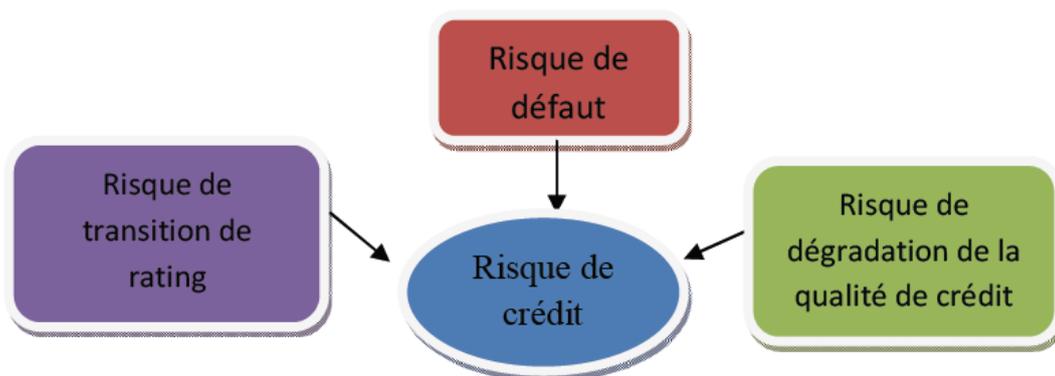
C'est un risque inhérent à l'activité traditionnelle d'intermédiation que joue la banque dans le financement de l'économie. Le risque de crédit, également appelé risque de contrepartie, est le premier risque qu'une banque doit supporter. Il désigne le risque de contrepartie qui correspond à : « la défaillance de la contrepartie sur laquelle une créance ou un engagement est détenu »¹ C'est donc le risque de subir une perte au cas où la contrepartie serait incapable de faire face à ses engagements.

2. Les composantes du risque de crédit :

À partir de la définition des pertes nous pouvons déterminer les différentes composantes du risque de crédit :

Les pertes peuvent provenir de deux causes distinctes : le défaut de remboursement et le changement de la valeur économique des crédits. Il est dû à une dégradation de la qualité des emprunteurs ; que ce soit par la dégradation ou par la transition de rating. Tous les modèles s'attachent à déterminer les pertes provenant des défauts de remboursement, mais certains cherchent aussi à mesurer celles qui proviennent de la variation de la valeur marchande des crédits.

Figure n° 2.1 : les trois principales composantes du risque de crédit.



Source : élaboré par nos soins.

¹- Sylvie de Coussergues : « Gestion de la Banque : du diagnostic à la stratégie » 4EME. Ed. DUNOD, Paris 2005, P13.

2.1 Le risque de défaut ou (contrepartie) :

Selon le comité de Bâle : un défaut est considéré comme réalisé par rapport à un débiteur particulier lorsqu'un ou plusieurs des événements suivants est constaté¹ :

- Le débiteur ne remboursera vraisemblablement pas en totalité ses dettes (principal, intérêts et commissions).
- La constatation d'une perte portant sur l'une de ses facilités : comptabilisation d'une perte, restructuration de détresse impliquant une réduction ou un rééchelonnement du principal, des intérêts ou des commissions.
- Retard de plus de 90 jours sur l'une de ses obligations.
- Le débiteur a introduit une procédure de faillite ou une procédure similaire pour le protéger de ses créanciers.

2.2 Le risque de dégradation de la qualité du crédit :

Le risque de dégradation est lié à la perte de fiabilité du débiteur. Toute dégradation de qualité de crédit entraîne une diminution de la valeur de la créance du prêt, une baisse de la notation du débiteur et par conséquent une hausse des spreads exigés sur sa dette.

En effet, le risque de dégradation et de défaut sont corrélés dans la mesure où la détérioration de la qualité peut être suivie d'une défaillance.

2.3 Le risque de transition de rating :

La dernière représentation du risque de crédit est la perte potentielle associée à une dégradation de la notation d'un émetteur ou d'un portefeuille de positions. Les matrices de transition publiées par les agences de notation sont ici l'instrument privilégié du calcul des pertes potentielles. Elles indiquent par classe de rating (AAA, AA, A, BBB, ...) et sur un horizon donné, les probabilités de passage d'un état à un autre. En associant à chaque état une probabilité de défaut, la banque peut gérer son risque d'une façon dynamique. Elle éviterait ainsi une utilisation excessive du capital pour une contrepartie dont la note s'améliore et immobilisera plus pour une contrepartie dont la qualité se dégrade.

¹- JACOB. H et SARDI. A, « Management des risques bancaires », édition AFGES. Paris, 2001, P186.

3. Facteurs influençant le risque de crédit :

Le risque de défaut d'un client s'appréhende difficilement du fait du nombre élevé de paramètres à prendre en compte. Ces facteurs peuvent être endogènes ou exogènes.

3.1. Les facteurs endogènes au client :

Sont des paramètres propres au client, qui peuvent avoir une incidence sur la probabilité de défaut de ce dernier. Les facteurs entrant en jeu sont : la situation financière et le mode de gestion du client, le profit des dirigeants (formations et expériences), les procédés de fabrication utilisés (la technologie), la qualité des produits et son positionnement sur le marché, le pouvoir de négociation des fournisseurs et de clients ainsi que leur dispersion, la politique commerciale et marché cible, le degré de sous-traitance.

3.2. Les facteurs exogènes au client :

Sont les paramètres les plus difficiles à cerner et à prévoir. Ils sont liés à des facteurs externes au client et peuvent influencer négativement le bon marché des activités du client.

On peut citer de manière non exhaustive : la perméabilité du secteur d'activité du client (les barrières d'entrée), l'état de la concurrence du secteur d'activité du client, la situation conjoncturelle en générale et le secteur d'activité du client en particulier, les perspectives d'évolution du marché cible par le client, etc.

4. Les conséquences de risque de crédit sur l'activité bancaire :

4.1. La dégradation de résultat de la banque :

Cette dégradation est due aux provisionnements et aux pertes liées au non remboursement des créances ;

4.2. La dégradation de la solvabilité de la banque :

Aussi, la dégradation du portefeuille crédit de la banque et la constatation des pertes consécutives entraînent la consommation des résultats générés par la banque, or si les résultats ne sont pas suffisants pour absorber ces pertes, la banque sera dans l'obligation d'imputer ces pertes sur les fonds propres, ce qui peut engendrer, à long terme, l'insolvabilité totale de la banque ;

4.3.La baisse de son rating :

Les résultats de la banque font partie des paramètres pris en considération par les agences de notation. Donc la diminution de ces résultats peut ramener ces agences à revoir à la baisse le rating de cette banque ;

4.4.Un risque systémique :

Le risque crédit peut entraîner par un effet de contagion une crise systémique. En effet, la faillite d'une banque peut provoquer celle d'une autre. La banque en faillite ne remboursant pas celle qui lui a prêté des fonds sur le marché interbancaire peut lui causer des problèmes de liquidité et donc entraîner sa chute.

4.5.La dégradation de la relation banque - client :

Une diminution des résultats de la banque suite au non remboursement de ses créances oblige cette dernière à augmenter les taux des prêts afin de pouvoir absorber les pertes enregistrées. Cependant, cette augmentation des taux de crédit induit l'exclusion d'une partie de clientèle même solvable à toute possibilité de contracter des prêts et donc le recours à la concurrence pour financer leurs besoins.

5. Évaluation du risque de crédit :

Le risque de crédit (de contrepartie) est le risque le plus important pour les banques. Ces dernières se doivent donc de mettre en place des procédures pour le quantifier. La mesure de ce risque consiste en l'étude de la solvabilité présente et future de la contrepartie. Elle implique un savoir-faire adapté à la qualité de la contrepartie. Pour cela, les banques utilisent un nombre de méthodes pour l'évaluation de ce risque. Des méthodes traditionnelles et nouvelles.

5.1.L'approche traditionnelle :

5.1.1. L'analyse financière :

5.1.1.1.Définition de l'analyse financière :

« L'analyse financière est un ensemble de concepts, de méthodes et d'instruments qui permettent de formuler une appréciation relative à la situation financière d'une entreprise, aux risques qui l'affectent, au niveau et à la qualité de ses performances »¹

¹- COHEN. E, «Analyse financière», 4^{ème} édition, Economica, Paris, 1997.

Selon **R.LAVAUD** : « l'analyse financière est un ensemble de techniques d'osculation qui doivent permettre au praticien de faire un diagnostic sur la santé d'une entreprise pour avancer un pronostic sur son évolution, voire proposer des remèdes au cas où cela apparaîtrait nécessaire »

5.1.1.2. Les objectifs de l'analyse financière :

L'analyse financière répond à plusieurs objectifs à savoir :

Etablir un diagnostic sur la situation patrimoniale de l'entreprise (étude du bilan) et sur l'efficacité de sa gestion (étude du compte de résultat) ;

- Comprendre le comportement économique et financier des entreprises et prévoir l'évolution de leurs structures financières dans le temps;
- Détecter les points faibles et les points forts qui caractérisent l'activité de l'entreprise, et aider à la prise de décisions.

5.1.1.3. Les axes de l'analyse financière

L'analyse financière des contreparties (entreprises en général et PME en particulier) repose sur trois axes principaux qui sont (cette démarche sera expliquée en détails telle qu'elle est pratiquée au niveau des banques dans le chapitre 3)¹:

- Le profil d'activité ;
- L'analyse de l'équilibre financier et des risques ;
- L'analyse de rentabilité.

a. Le profil d'activité

La banque doit identifier l'ensemble des activités exercées par la contrepartie en question. Il s'agit de connaître les produits et les services qu'elle offre, ses clients ainsi que les marchés qu'ils détiennent.

b. L'analyse de l'équilibre financier et des risques :

a. L'analyse de l'équilibre financier :

L'analyse de l'équilibre financier est fondée sur l'analyse de l'équilibre bilanciel, complétée par celle du hors-bilan.

¹- MADOUCHE Yacine, op, cit. p 56.

b. L'analyse des risques

L'analyse des risques constitue une étape fondamentale pour l'analyste financier. Ce dernier doit aboutir à une connaissance suffisante de la contrepartie et suivre ses différents risques, pour prévenir les dégradations qui peuvent mettre en péril l'activité de l'établissement. Les principaux risques qui doivent être analysés sont présentés précédemment (dans le chapitre 2 section 1), notamment au sujet de la clientèle PME, ces risques sont le risque d'exploitation et le risque financier.

c. L'analyse de la rentabilité

La dernière étape de l'analyse financière d'une contrepartie est l'analyse de la rentabilité. Celle-ci repose sur l'étude du compte de résultats, qui recouvre les charges et les produits de l'établissement.

5.1.1.4. Les limites de l'analyse financière :

a. Problèmes informationnels et opportunisme du débiteur

Dans la pratique, la banque ne peut avoir une information parfaite au sujet des causes menant à la défaillance et leurs perceptions à travers des indicateurs fournis par l'entreprise, Les développements récents de la théorie financière mettent en évidence d'autres problèmes liés à l'asymétrie de l'information entre le prêteur et l'emprunteur.

b. Insuffisance et Manipulation de l'information comptable :

En effet, « *Le caractère public de l'information comptable (bilan et compte de résultats) peut inciter l'entreprise à rechercher une présentation des comptes qui lui soit favorable* »¹

Ces pratiques sont courantes, elles visent à améliorer l'image que donnent les différents états financiers de l'entreprise.

Par ailleurs, bien que la littérature reconnaisse l'utilité pour l'analyse du risque de défaillance des informations comptables, les spécificités théoriques des banques et leurs recours à des informations privées laissent supposer que les états comptables ne suffisent pas à répondre à leurs besoins²

¹- R. BLAZY, la faillite, Ed. Economica, Strasbourg, 2000. P 254.

²- Véronique ROUGES : « les informations comptables répondent-elles aux besoins informationnels des banquiers lors de l'octroi d'un crédit à une entreprise » ; article disponible, in scolar.google.com. Consulté le 12.05.2016.

5.2. Les nouvelles méthodes :

5.2.1. Le crédit scoring :

Le crédit scoring est un concept d'évaluation des performances des entreprises à partir d'un modèle fondé sur des outils d'analyse statistique de grandeurs comptables et de ratios financiers.

Cette méthode aboutit à la conception d'une fonction score qui est donc un indicateur de synthèse sur le degré de défaillance possible d'une entreprise.

5.2.1.1. Définition :

« Les modèles de score sont des outils de mesure du risque qui utilisent des données historiques et des techniques statistiques. Leur objet est de déterminer les effets de diverses caractéristiques des emprunteurs sur leur chance de faire défaut. Ils produisent des scores qui sont des notes mesurant le risque de défaut des emprunteurs potentiels ou réels. Les institutions financières peuvent utiliser ces notes pour ranger les emprunteurs en classes de risque. »¹

Donc, l'objectif du scoring est d'apprécier de façon synthétique la situation financière d'une entreprise et de la classer dans la catégorie d'entreprises saines ou défaillantes.

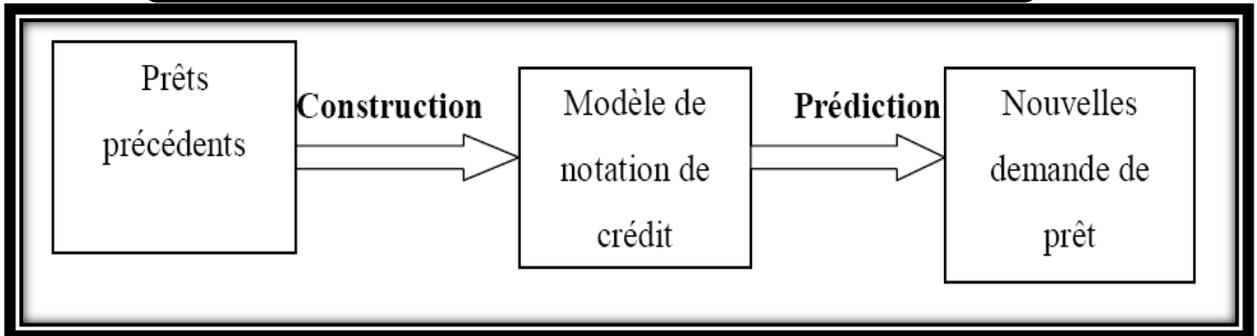
Le principe du scoring est le suivant : déterminer les variables clefs qui discriminent le plus les deux groupes d'entreprises (entreprises saines et entreprises défaillantes). Ensuite un indicateur appelé « score » qui permet de juger rapidement la situation d'une entreprise est calculé. Cet indicateur est élaboré sur la base de deux échantillons d'entreprises, jugées à priori saines ou défaillantes. Le score est d'autant plus fiable que le classement qu'il reproduit est proche de la réalité.

Donc, les objectifs d'un modèle d'aide à la décision d'octroi de crédit sont :

- La sélection des variables pertinentes pour la décision de crédit ;
- L'évaluation et la mesure du risque attaché à cette décision.

¹- M.DIETCH et J.PETEY, « Mesure et gestion du risque de crédit dans les institutions financières », Ed. Revue banque éditeur, Paris, 2003, P48.

Figure n°2.2 : processus du crédit scoring



Source : élaboré par nos soins à partir de la définition.

Alors, l'objet du Crédit Scoring est de prédire le risque et non de l'expliquer; il est toutefois important d'analyser les facteurs importants permettant de discriminer entre bons et mauvais prêts.

5.2.1.2. Méthodologie de construction d'un modèle de scoring :

L'élaboration d'un modèle scoring exige une méthodologie de construction qui passe par plusieurs étapes, et utilisant des techniques de traitement de données et d'interprétation de résultats. Cette construction suit un cheminement logique et méthodique qui fait figurer quatre étapes :

- La constitution d'un échantillon et le choix de critère de défaut,
- Le choix des variables explicatives,
- Le choix de la technique utilisée,
- La validation du modèle.

5.2.1.2.1. La construction de l'échantillon et le choix de critère de défaut :

Pour bâtir un modèle de score, il convient de disposer de deux populations, la première regroupant les emprunteurs ayant fait défaut et la deuxième ceux n'ayant pas fait défaut. Donc il faut d'abord choisir un critère de défaut (généralement on retient comme critère de défaut « bâlois » le dépassement du délai de 90 jours). Sur la base de ce critère, il faut construire l'échantillon à utiliser, celui-ci doit contenir des données historiques sur la clientèle défaillante et non défaillante. On doit également retenir un horizon temporel pour le modèle. « L'horizon est d'un an si l'on utilise l'information de l'année précédente N-1 pour prévoir les défauts de l'année en cours N. le score mesure alors la probabilité de défaut à un an. »¹

¹ - DIETSCH. M et PETEY. J, op.cit, Paris 2008, p 72.

5.2.1.2.2. Le choix des variables explicatives :

Une fois l'échantillon constitué, l'élaborateur du modèle passe au choix des variables susceptibles d'exprimer le défaut, les variables choisies doivent être indépendantes pour éviter la redondance de l'information.

On peut donc distinguer trois types de variables ¹:

- **Les variables comptables et financières** qui comprennent les différents ratios comptables et financiers, on a distingué trois grandes catégories de ratios : ratios de structure, d'activité et de rentabilité ;
- **Les variables bancaires** qui sont liées au fonctionnement du compte bancaire de l'entreprise : solde, épargne liquide ou financière, endettement ;
- **Les variables qualitatives** sont toutes les données qui ne peuvent être quantifiées : catégorie socioprofessionnelle, situation professionnelle, ancienneté professionnelle, la date d'entrée en relation, le secteur d'activité.

5.2.1.2.3. Le choix de la technique utilisée :

Il existe plusieurs techniques pour construire un modèle de score, il s'agit principalement :

- Des techniques économétriques paramétriques (LOGIT, PROBIT) ;
- Des techniques de classification issue de l'analyse des données (ADD, ADL) ;
- Des techniques d'intelligence artificielle (réseaux de neurones) ;
- Des techniques non paramétriques d'enveloppement de données.

Dans le domaine bancaire les techniques les plus utilisées sont : l'analyse discriminante linéaire de Fisher (ADL) et les modèles LOGIT et PROBIT que nous allons expliquer brièvement.

a. L'analyse discriminante linéaire :

Cette analyse porte sur deux populations d'emprunteurs ayant fait défaut ou pas. Le but de l'analyse discriminante est d'étudier les relations entre une variable qualitative et un ensemble de variables explicatives

Trois objectifs principaux peuvent être assignés à l'analyse discriminante :

- Déterminer les variables explicatives les plus discriminantes en éliminant les variables qui n'apportent aucune amélioration à la discrimination, d'autre part à détecter les corrélations qui peuvent exister entre celles-ci ;

¹- M.DIETCH et J.PETÉY, op.cit, P48.

- Déterminer à quel groupe appartient un emprunteur à partir de ses caractéristiques ;
- Valider une classification, à travers les tests de bons classements, ou à faire un choix entre plusieurs classifications pour savoir laquelle est la plus pertinente.

Autrement dit, l'analyse discriminante est une technique de classification, elle consiste à reclasser les emprunteurs en deux groupes: « défaut et absence de défaut » conditionnellement à leurs caractéristiques observées. Elle cherche donc l'ensemble de variables (ratios) qui permet de prévoir le mieux qui a fait défaut dans le passé

La fonction discriminante se présente comme une combinaison linéaire de ces variables :

$$S = \beta + \sum_{i=1}^n \alpha_i R_i$$

Avec :

S : Score de l'entreprise ;

R_i : Le ratio retenu dans la fonction score ;

α_i : Coefficient du ratio R_i ;

β : Constante de la fonction.

Les hypothèses du modèle :

- Les variables explicatives ne sont pas hautement corrélées entre elles
- La moyenne et la variance d'une variable explicative donnée ne sont pas corrélées
- Les variables explicatives sont normalement distribuées
- La corrélation entre deux variables explicatives données est constante au sein du groupe (la matrice de Variance-covariance est homogène)

b. Les méthodes économétriques paramétriques :

Les modèles de régression sont utilisés dans le cas où la variable à expliquer est une variable qualitative. Ces modèles expliquent cette variable en fonction d'un vecteur de variables exogènes retenues pour leur qualité discriminante et leur faible corrélation.

En effet, les méthodes de régression consistent à trouver une relation permettant de prévoir une variable qualitative à l'aide de variables quantitatives et /ou qualitatives, les plus connus sont les modèles logit et probit.

5.2.1.2.4. La validation du modèle :

La validation du modèle est la dernière étape dans la construction d'un modèle de crédit 'Scoring', il s'agit de mesurer la performance du modèle obtenu ainsi que sa capacité prédictive. Il existe plusieurs méthodes de validation des modèles de crédit scoring. Elles sont fondées sur les méthodes habituelles de l'inférence statistique, et sur des tests de robustesse appliqués sur un échantillon témoin qui n'a pas été utilisé pour la construction du modèle. Aussi, la qualité du modèle doit être analysée afin de déterminer le pourcentage de bon classement qui doit dépasser la proportion des entreprises saines dans le portefeuille de crédit. La qualité prédictive du modèle est estimée par le taux de bons classements des entreprises saines est défailtantes. Il y a deux types d'erreur dans le classement des entreprises :

- L'erreur de type I : c'est le fait de classer une entreprise défailtante comme étant saine, elle est l'erreur la plus grave et généralement la plus ciblée à minimiser. Ce genre d'erreur donne lieu, dans le cas de l'octroi de crédit, à des pertes réelles.
- L'erreur de type II : c'est le fait de classer une entreprise saine comme étant défailtante, ce genre d'erreur donne lieu à des pertes d'opportunités.

5.2.1.3. Avantages et limites du modèle scoring¹ :

a. Principaux avantages :

Par rapport à un système de notation subjective, le scoring statistique présente les avantages suivants :

- Évaluation quantitative de la probabilité d'appartenance ce qui permet d'ordonner les individus.
- Caractère immuable (fixe) des résultats
- Cohérence des résultats : deux individus ayant les mêmes caractéristiques auront le même score.
- Caractère explicite : méthodologie d'évaluation pouvant être clairement présentée.
- Prise en compte de plusieurs facteurs de risque.
- Aptitude d'être testée au préalable
- Explication du lien existant entre le niveau de risque et les facteurs de risque
- Aptitude à donner lieu à des calculs sur les effets sur la rentabilité de l'entreprise.

¹- MATHLOUTHI Hassen, cours de méthodes des scoring, université de Carthage « Ecole supérieure de statistiques et d'analyse de l'information », 2013-2014, page 08.

b. Principaux inconvénients

Les méthodes statistiques de scoring souffrent néanmoins de quelques insuffisances dont entre autres :

- La décision pouvant être prise suite à l'utilisation des méthodes de scoring est basée sur une probabilité et non sur une certitude
- Les méthodes statistiques de scoring supposent comme toute autre méthode statistique que le futur est identique au passé.
- Le risque est expliqué par les seules variables disponibles
- Il existe un vrai problème de biais de sélection dans l'élaboration d'une méthode de crédit scoring. En effet, les dossiers refusés ne sont pas pris en considération.
- L'application d'un système de scoring nécessite un grand nombre de données et de variables statistiques et serait de ce fait impossible à réaliser sans l'outil informatique.
- La mise en place d'un système de scoring dans une entreprise n'est pas toujours facile à réaliser du fait de la nécessité de son intégration informatique avec les autres systèmes d'information.

5.2.2. La notation ou « *Le rating* »

5.2.2.1. Définition de la notation

Le rating est un mot d'origine américaine qui veut dire «évaluation» ou aussi «Notation». Il est défini comme : « un processus d'évaluation du risque attaché à un titre de créance, synthétisé en une note, permettant un classement en fonction des caractéristiques particulières du titre proposé et des garanties offertes par l'émetteur»¹.

La notation est donc un moyen d'information sur le niveau de risque d'un emprunteur ou d'un émetteur. Elle mesure la capacité de ce dernier à rembourser toutes les sommes dues à court ou à long terme. C'est un outil d'aide à la prise de décision, puisqu'il synthétise en une note le degré de solidité et de solvabilité de la contrepartie. Cette note est attribuée soit par des sociétés spécialisées de notation, on parle alors de notation « externe », soit établie par les banques elles-mêmes et la notation est alors dite « interne ».

5.2.2.2. La notation externe

La notation externe est du ressort des agences de notation. Celles-ci se chargent d'évaluer le

¹- KARYOTIS. D : « La notation financière : une nouvelle approche du risque », édition la revue Banque , 1995, P 160

risque présenté par un émetteur ou un emprunteur d'instruments financiers, qu'il soit un Etat, une collectivité territoriale, un établissement de crédit ou une entreprise (grande ou PME) et diffusent régulièrement des notes qui reflètent la qualité des émissions et la qualité des emprunteurs.

Cette technique est apparue aux USA dans les années 1910. Les agences de notation se sont d'abord intéressé à l'analyse financière et à l'élaboration de statistiques sur l'industrie américaine, puis ont développé l'activité de notation. La première note a été accordée aux compagnies de chemin de fer américaines par Moody's Industry Services en 1909. La notation devient, après la faillite de la première entreprise de transport américaine (en 1970, la Penn central transportation company) inévitable car les investisseurs étaient de plus en plus sélectifs sur les titres qu'ils s'échangeaient.

5.2.2.2.1. Objectifs de la notation externe :

Parmi les objectifs les plus importants de la notation externe, on peut :

- Faire une distinction entre les catégories de titres d'investissement et les titres de spéculation. En effet, les titres d'investissement présentent moins de défaut de paiement, alors que les titres de spéculation sont plus exposés au risque de défaillance ;
- Faciliter l'accès aux sources de financements pour les emprunteurs. En effet, les contreparties bien notées auront un accès facile aux marchés de capitaux et avec des taux intéressants, en raison du risque faible qu'elles présentent ;
- Porter une opinion sur le risque de défaillance de paiement d'un émetteur ou d'une émission qu'elle soit à court terme ou à long terme ;
- Faciliter la hiérarchisation des taux de financement à appliquer aux emprunteurs.

5.2.2.2.2. Les Limites de la notation externe :

La notation externe présente plusieurs limites à savoir :

-Au niveau de son accessibilité : en effet, se faire noter par une agence de notation reste une opération très coûteuse pour une PME et encore plus pour des entreprises moins importantes. Cela fait que cette catégorie ne sera pas notée. D'où s'avère l'importance qu'une banque dispose de sa propre méthode de notation ;

-Alors qu'une contrepartie peut refuser la note externe qui lui est attribuée où s'opposer à sa publication, elle ne peut donner son avis sur la manière dont une banque analyse sa demande de crédit.

5.2.2.3. La notation interne :

5.2.2.3.1. Définition de la notation interne :

« Avec la notation interne, la banque évalue elle-même le risque de défaillance de la contrepartie, exploitant ainsi les informations privées qu'elle détient sur l'emprunteur du fait de la relation de long terme »¹

L'un des aspects les plus novateurs du nouvel accord de Bâle réside dans l'intégration de l'approche fondée sur les notations internes.

5.2.2.3.2. Les avantages de la notation interne² :

a. Une opportunité d'amélioration du reporting et du pilotage des activités de la banque :

Le système de notation interne constitue un préalable à l'adoption d'une gestion sous forme de portefeuille de crédit dans la banque et offre l'opportunité d'une meilleure lecture du couple rentabilité – risque du portefeuille de la banque. En effet, le SNI permet d'intégrer le coût du risque dans la tarification du crédit. Aussi, il permet de quantifier les risques, d'étudier leurs évolutions, leurs performances individuelles et collectives ainsi que l'impact de ce risque sur les résultats de la banque.

b. Une opportunité de conquête commerciale :

Un SNI performant favorise la simplification du circuit de décision en permettant plus de délégation. Ainsi, il permet l'optimisation du processus d'octroi de crédit en le standardisant et en partageant l'information, donc il permet la réduction de la durée de traitement des dossiers.

c. Une opportunité d'optimisation économique :

Le SNI permet une optimisation d'allocation des fonds propres économiques vis-à-vis des risques auxquels la banque est exposée. Ainsi, la banque peut élaborer des modèles et des

¹- DE COUSSERGUES .S : « Gestion de la banque », éditions Dunod, Paris, 2002, Page 159.

²- DRESS .E, Revue banque magazine, N° 639, septembre 2002.

méthodes qui lui permettent d'allouer d'une manière optimale ses fonds propres économiques, et ce en fonction de la consommation de fonds propres que présente chaque risque.

5.2.2.3.3. Limites de la notation interne :

L'adoption d'un système de notation interne n'est pas sans risque :

- L'accélération actuelle de l'économie ne permet pas de prévoir avec précision l'avenir des entreprises ;

- Les systèmes de notation interne ne sont pas totalement fiables et l'histoire le prouve.

En effet, les agences de notation n'ont pas su évaluer correctement le risque des émetteurs asiatiques avant que la crise se déclenche à la suite de la dévaluation du baht thaïlandais en juillet 1997;

- Les modèles de notation interne se basent sur des données historiques pour prévoir le risque de défaut des contreparties ce qui pousse à se demander si le passé peut prévoir l'avenir.

Section 3 : La gestion du risque de crédit.

La gestion du risque de crédit (appelé aussi « *Risk Management* ») répond principalement à trois objectifs :

Elle doit permettre à la banque d'anticiper les pertes moyennes à venir et donc le niveau de marge à demander aux emprunteurs pour couvrir ces pertes.

En parallèle, elle doit aussi fournir à l'établissement une estimation des pertes maximales possibles, c'est à dire le plafond statistique des pertes que la banque peut potentiellement avoir à supporter. Ces pertes maximales, probablement réalisables permettent alors de fixer le montant des fonds propres que la banque doit avoir pour assumer le risque total sur son encours de prêts.

Enfin, une mesure du risque doit permettre à l'intermédiaire bancaire de communiquer avec les actionnaires, les déposants et les autres banques d'un côté et les autorités de surveillance (commission bancaire) de l'autre. Ces dernières imposent aux banques des règles strictes sur le niveau du risque à prendre.

Pour atteindre ces objectifs, la banque fait appel à des outils traditionnels tels que les règles prudentielles et à des nouveaux outils tels que la titrisation pour mieux gérer le risque crédit (risque de contrepartie). Dans cette section sont présentés alors les outils permettant à la fois la gestion individuelles du risque de contrepartie et les outils de gestion globale du risque de crédit tels que: la prise de garanties (réelles ou personnelles), le partage des risques, les clauses contractuelles, les dérivés de crédit.

1. Les instruments traditionnels de gestion du risque de crédit

La gestion du risque de crédit est au cœur du métier de banquier. En effet, elle lui permet d'avoir une meilleure connaissance de ses clients et d'optimiser : le couple rendement / risque des prêts accordés. Cependant, face à la concurrence des marchés financiers, les banques sont appelées à reconsidérer leurs opérations traditionnelles de prêts sous un angle différent. Elles doivent rationaliser leur gestion du risque de crédit en référence au marché.

De ce fait, le *risk-process* (processus de risque) ne s'arrête pas à l'identification et la mesure

du risque. L'étape de gestion est aussi importante. Celle-ci est un ensemble d'actions destinées à ramener les risques dans les limites fixées. Les principaux moyens traditionnels de gestion du risque de contrepartie sont ¹:

- Les règles prudentielles ;
- La diversification du risque ;
- La prise de garanties ;
- Le provisionnement.

1.1.La réglementation prudentielle :

1.1.1. Le comité de Bâle :

Le comité de Bâle sur le contrôle bancaire, institué en 1975 regroupe les autorités de surveillance prudentielle et les banques centrales des pays du groupe G10*. Il se réunit généralement à la banque des règlements internationaux (BRI) à Bâle en Suisse, où se trouve son secrétariat permanent et vise à assurer la stabilité et la fiabilité du système bancaire et financier.

Les tâches du comité de Bâle sont axées sur² :

- L'échange d'informations sur les pratiques nationales de contrôle.
- L'amélioration de l'efficacité des techniques mises en œuvre pour la surveillance de l'activité bancaire internationale.
- La fixation de normes prudentielles minimales dans les domaines où elles apparaissent souhaitables.

Les travaux du comité ont abouti à la publication de trois grands accords : Bâle I (en 1988), Bâle II (en 2004) et Bâle III (pas encore mis en œuvre).

1.1.1.1.Accord de Bale I (1988) :

L'accord de 1988 dit Bâle I ; centré sur le risque de crédit puis complété par l'amendement de 1996 qui a intégré les risques de marché¹ ; a établi un ratio minimum de fonds propres

¹- MADOUCHE Yacine, op, cit, 2010, p 69.

* G10 a été élargi et regroupe actuellement : l'Allemagne, la Belgique, le Canada, les Etats-Unis, la France, la Grande Bretagne, l'Italie, le Japon, les Pays Bas, la Suède, la Suisse, le Luxembourg et l'Espagne.

²- ARNAUD DE SERVIGNY ET IVAN ZELENKO, « Le risque de crédit Face à la crise » 4ème édition, Ed Dunod, paris, 2006, p 251.

applicable aux banques actives sur le plan international. Fondé principalement sur le risque crédit, l'accord impose un niveau minimum de fonds propres effectifs s'élevant à au moins à 8% du montant de leurs actifs et engagements hors bilan, ces derniers sont pondérés par des coefficients de risques individuels (exemple : créances sur les États de L'OCDE pondérées à 0%, crédits consentis aux agents privés pondérés à 100%).

Cette contrainte réglementaire s'exprime sous la forme d'un ratio Cooke :

$$\text{RATIO COOKE} = \frac{\text{FONDS PROPRES REGLEMENTAIRES}}{\text{TOTAL DES ENCOURS PONDERES PAR LE RISQUE}} \geq 8 \%$$

Le numérateur du ratio est représenté par les fonds propres réglementaires². Quant au dénominateur, celui-ci recense l'ensemble des risques de contrepartie qui sont pondérés en fonction du degré de risque qui varie selon la nature des engagements.

➤ **Les limites de Bâle I :**

Depuis la mise en œuvre de l'accord de Bâle I, de nombreux doutes ont été émis par les utilisateurs, en raison de l'exigence des fonds propres réglementaires peu sensible au niveau réel du risque en plus des points suivants³ :

- L'absence de flexibilité: non prise en considération les innovations financières;
- La prise en charge du risque de marché en 1996 n'a pas suffi ;
- Étant un compromis, le niveau de 8% manque de fondement économique;
- Les coefficients de pondération ne prennent en considération que la nature de la contrepartie et négligent d'autres éléments: la notation de la contrepartie, la durée des engagements
- Le ratio Cooke ignore d'autres risques fortement présents dans l'activité bancaire comme le risque opérationnel ;
- Ce ratio ne prend pas en compte de manière pertinente la probabilité de défaut de la

¹- ILMANE Mohammed-Cherif, cours de contrôle et réglementation bancaire, « école supérieure de commerce d'Alger », 2015-2016, p 5.

²- Fonds propres réglementaires= fonds propres de base+ fonds propres complémentaires- éléments à déduire.

³- ILMANE Mohammed-Chérif, op, cit, 2015-2016, p 23.

contrepartie et de ce fait, il y a une mesure grossière du capital économique car ce dernier est sur les probabilités de défaut et tient compte des réducteurs de risque ;

- Le ratio de solvabilité actuel ne tient pas compte de la diversification sectorielle.

Il est constaté, enfin, que pratiquement toutes les banques qui ont fait faillite depuis auraient respecté ce ratio.

1.1.1.2. Bâle II :

La perception accrue des faiblesses associées à cet accord rendait de plus en plus nécessaire sa révision. Les apports du nouvel accord sont résumés dans les trois piliers de ce dernier qui sont¹ :

a. Le premier pilier : « Les exigences minimales en fonds propres »

Exige, comme dans le ratio Cooke, un taux de fonds propres (rapport entre le capital propre réglementaire et les actifs pondérés du risque) d'au moins 8%.

Les propositions du Comité visent cependant à définir d'une façon plus différenciée les actifs pondérés du risque: Tandis que seuls les risques de marché et de crédit entraînent jusqu'ici dans leur calcul, les risques opérationnels y seront dorénavant inclus.

Le nouveau ratio de solvabilité (ratio MC Donough) se définit donc comme suit :

$$\text{Ratio McDonough} = \frac{\text{Fonds Propres}}{\text{Risque de crédit} + \text{Risque de marché} + \text{Risque opérationnel}}$$

Aussi, il y a eu des changements substantiels dans le traitement du risque de crédit par l'instauration de trois approches distinctes pour le calcul de ce risque :

- **L'approche standardisée**

Elle est fondée sur la pondération de chaque poste du bilan et du hors bilan par des coefficients reflétant la qualité de la signature de la contrepartie. Cette méthode utilise les notations externes pour l'évaluation des positions.

- **L'approche fondée sur les notations internes (NI) : (*Internal Rating Based approach*)**

Cette méthode permet aux banques d'utiliser leurs propres modèles pour estimer le

¹- Michel Roux : « MASTER banque de détail », Edition ESKA 2011, Paris, P 82.

risque encouru, par le traitement des historiques de défaut de chaque client.

- **L'approche fondée sur les notations internes avancée**

Elle est également fondée sur les notations internes qui, lorsqu'elles sont particulièrement développées, débouchent sur les modèles internes d'évaluation du risque de crédit.

b. Le deuxième pilier : « surveillance prudentielle »

Ce pilier repose sur une implication et une présence plus efficace des autorités de contrôle pour prévenir les défaillances des banques.

Chaque banque sera tenue de disposer d'un système permanent d'évaluation des FP (capitaux économiques) et d'une stratégie pour leur maintien. Les autorités de contrôle doivent apprécier ces dispositifs et prendre des mesures si elles ne sont pas suffisantes, elles peuvent aussi, au cas par cas, imposer des exigences de solvabilité supérieures au minimum réglementaire.

c. Troisième pilier : « la discipline de marché »

Met l'accent sur l'amélioration de la communication financière dans une perspective de renforcement de la discipline de marché.

En effet, une publication d'informations saines et complètes sur la nature, le volume, et les méthodes de gestion des risques, ainsi que sur l'adéquation des FP avec les risques encourus, est essentielle pour que les acteurs du marché disposant d'informations fiables puissent évaluer et comparer les banques

1.1.1.3. Bâle III :

1.1.1.3.1. Les caractéristiques de Bâle III :

Le Comité de Bâle a publié dès juillet 2009 un ensemble de documents destinés à améliorer les trois piliers de Bâle II. La version finale de ces documents a été publiée le 16 décembre 2010.

Les accords de Bâle III comportent cinq objectifs :

1. Renforcement des fonds propres ;
2. La mise en place d'un ratio de levier « Leverage Ratio » ;
3. Amélioration de la gestion de risque de liquidité :

4. Renforcement des exigences prudentielles concernant le risque de contrepartie :
5. Introduction d'un coussin contra-cyclique.

1.2. La division des risques :

Les banques doivent veiller en permanence à une diversification de leur portefeuille par le respect de deux rapports de limitation des risques ou de division des risques, l'un par client et l'autre par groupe de clients :

- **Par client :** La banque doit veiller à tout moment à ce que le montant des risques encourus sur un même client n'excède 25 % des fonds propres nets de la banque.
- **Groupe de clients :** La banque est tenue de veiller à ce que le montant total des risques encourus sur les bénéficiaires, dont les risques dépassent pour chacun d'eux 15 % des fonds propres nets, n'excède pas dix (10) fois ces fonds propres nets.¹

1.3. La prise de garantie

1.3.1. Définition et traits caractéristiques

Par définition, « *On entend par garantie un mécanisme permettant de protéger un créancier contre une perte pécuniaire* »². Les garanties servent à anticiper et couvrir un risque futur possible de non-recouvrement du crédit. Elles sont généralement prises lors de l'accord de financement ou au cours de la réalisation lorsque la situation de la contrepartie

se dégrade. Les garanties présentent un caractère optionnel. En effet, leur mise en jeu n'intervient que si la contrepartie, à l'échéance de la dette garantie, n'est pas en mesure de rembourser le crédit. Elles doivent faire l'objet d'un suivi régulier³.

1.3.2. Nature des garanties

Plusieurs opérations sont menées entre banques et leurs clients (Etat, banques, entreprises, etc.). Les prêts ou opérations de crédit sont parmi les plus classiques. Il est normal de se protéger contre le risque lié à ces crédits par des garanties. Dans les opérations de prêts, les garanties portent essentiellement sur les avoirs de la contrepartie auprès de la

¹- L'instruction 74/94 du 29/11/94 relative à la fixation des règles prudentielles.

²- F. LOBEZ : « Banques et marchés du crédit », PUF, Paris, 1997, P 5.

³- MADOUCHE Yacine, op, cit, 2010, p 74.

banque ou auprès d'autres établissements de crédit, mais aussi sur des actifs (garanties réelles ou personnelles), ou encore sur des actifs tels que les titres et effets bien notés, c'est-à-dire pour lesquels l'aptitude au paiement est satisfaisante.

1.3.3. Utilité des garanties

La première fonction de la garantie est qu'elle permet de diminuer l'exposition au risque. En effet, le montant de l'exposition effective au risque est obtenu en diminuant du total en capital et intérêts, la valeur estimée de la garantie. L'exposition nette au risque est donc exprimée comme suit :

Exposition nette = Total en capital et intérêts – Valeur estimée de la garantie

L'utilisation des garanties répond également à l'objectif de limiter le coût de la défaillance, puisqu'elles constituent une alternative à l'augmentation des taux d'intérêt. Elles offrent l'avantage de procurer une protection en cas de défaillance éventuelle, tout en limitant la hausse des taux d'intérêt.

1.4. Le provisionnement :

Les provisions sont des charges qui servent à couvrir la diminution de la valeur de l'exposition sur une contrepartie notamment les PME. Elles sont constituées lorsque la banque décide de l'octroi du crédit. Leur montant est alors calculé sur la base du montant de la créance net des garanties obtenues, autrement dit sur la base de l'exposition nette, comme suit :

Montant de la provision = Exposition nette x probabilités de défaut

La probabilité de défaut dépend de la qualité de la contrepartie. Les crédits accordés doivent faire l'objet d'un suivi régulier. Au cas où la créance deviendrait douteuse, c'est-à-dire qu'elle présente un risque probable ou certain de non-recouvrement total ou partiel, celle-ci doit être classée dans une des catégories de risque et provisionnée à hauteur du risque qu'elle présente¹.

Il existe d'autres nouvelles méthodes de gestion du risque crédit telles que : la titrisation qui permet de céder des créances sur le marché et d'autre part, des dérivés de crédit.

¹- MADOUCHE Yacine, op, cit, 2010, p 75.

Conclusion du chapitre :

De nos jours, les banques se trouvent de plus en plus confrontées aux aléas du marché de crédit et aux risques inhérents à celui-ci.

Parmi ces risques figure celui dit «de contrepartie», lequel constitue un préjudice potentiel majeur pour la banque considérant les pertes engendrées par celles-ci dues au non remboursement de crédit.

Plus précisément, les PME représentent un risque de contrepartie encore plus important vu les barrières informationnelles existantes entre elles et les banques.

Le rationnement du crédit aux PME est une conséquence de ce risque de contrepartie.

Pour se prémunir contre ce risque ; pratiquement inévitable ; les banquiers ont mis en place des mécanismes d'évaluation et par la suite de gestion du risque.

Les méthodes traditionnelles telles que l'analyse financière sont toujours utilisées par les banques Algériennes bien qu'il existe d'autres méthodes encore plus sophistiquées et plus efficaces.

Dans le prochain chapitre nous allons mettre en pratique quelques aspects théoriques notamment en ce qui concerne les méthodes d'évaluation du risque de crédit

Chapitre III :
Cas pratique.

Introduction du chapitre :

Dans les deux chapitres précédents, nous avons évoqué le problème de financement que rencontrent les PME, le financement bancaire ainsi que le comportement de la banque face au risque de crédit- PME : l'identification, les différentes méthodes d'évaluation et les moyens de gestion de ce risque inévitable dans l'activité bancaire.

Il est important d'apprécier la méthode utilisée par la banque pour évaluer ce risque et de proposer une alternative permettant une meilleure gestion du risque de contrepartie en bien assimilant les critères les plus significatifs dans le remboursement ou non du crédit.

Pour ce faire, nous avons divisé notre chapitre en trois sections :

- La première section comportera la présentation de la structure d'accueil à savoir la banque nationale d'Algérie et le service d'accueil : organisations, missions, objectifs.
- La deuxième section sera consacrée à l'étude d'un dossier de crédit d'investissement avec la méthode utilisée par la banque (les banques publiques en général) et notre appréciation personnelle.
- La troisième section est la proposition d'un modèle statistique score à partir des données de la banque et qui permet de faire la distinction entre les entreprises saines et défaillantes et d'en décider de l'octroi ou non du crédit sollicité.

Section 1 : présentation de la structure d'accueil.**1. Présentation de la Banque Nationale d'Algérie :****1.1 Création de la banque BNA :**

La Banque nationale d'Algérie(BNA), première banque commerciale nationale créée le 13 juin 1966, suite à la réorganisation du système bancaire entamée en 1966 avec la nationalisation des banques étrangères. Elle a été créée par l'ordonnance n° 66-178 du 13 juin 1966.

Le secteur bancaire s'est élargi par la suite avec la création d'autres banques et de ce fait, le financement de l'agriculture et qui était l'une des activités exercées par la BNA, a été confiée en Mars 1982 à une institution bancaire spécialisée (BADR) et qui a pris le volet du financement et de la promotion du monde rural.

Par la suite et à partir de 1988 deux textes majeurs afférents aux réformes économiques et préparant la transition vers l'économie de marché ont eu les implications contestables sur l'organisation et les missions de la BNA, en l'occurrence :

- La loi n°88.01 du 12 janvier 1988 portant orientation des entreprises publiques économiques.
- La loi n°90.10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et le crédit définissant la banque comme étant : « une personne morale qui effectue à titre de profession habituelle, et principalement des opérations portant sur la réception des fonds du public, des opérations de crédit ainsi que la mise à disposition de la clientèle des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci ».

Suite auxquelles, la BNA a obtenu son agrément le 05/09/1995, et de ce fait elle est la première banque du pays bénéficiaire de ce statut.

La BNA est une personne morale qui effectue à titre de profession habituelle les opérations de banque définies dans l'article 66, de là l'ordonnance N° 03-11 du 26 aout 2003.

1.2 Capital social

Au mois de juin 2009, le capital de la BNA a été augmenté. Il a été porté de 14 600 milliards de dinars à 41 600 milliards de dinars par l'émission de 27 000 nouvelles actions de 10 million de dinars chacune, souscrites et détenues par le Trésor Public.

1.3 Réseau BNA :

Aujourd'hui le réseau de la BNA est composé de plus de 200 agences réparties sur le territoire national et d'autres sont programmées dans le cadre de densification et de développement de son réseau d'exploitation.

Le réseau de la BNA est encadré par 17 directions régionales appelées direction du réseau d'exploitation (D.R.E). Chaque D.R.E a un pouvoir hiérarchique sur un nombre des agences.

Les agences de la BNA sont catégorisées comme suit :

- Agences principales.
- Agences de catégories A, B, C.
- Agences sur site implantées dans les locaux des grandes entreprises publiques.

1.4 Siège social

Son siège social est à 08, Boulevard Ernesto Che-Guevara 16000- Alger- Algérie.

1.5 Missions

La BNA exerce toutes les activités d'une banque de dépôts, elle assure notamment le service financier des groupements professionnels des entreprises. Elle traite toutes les opérations de banque, de change et de crédit dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques.

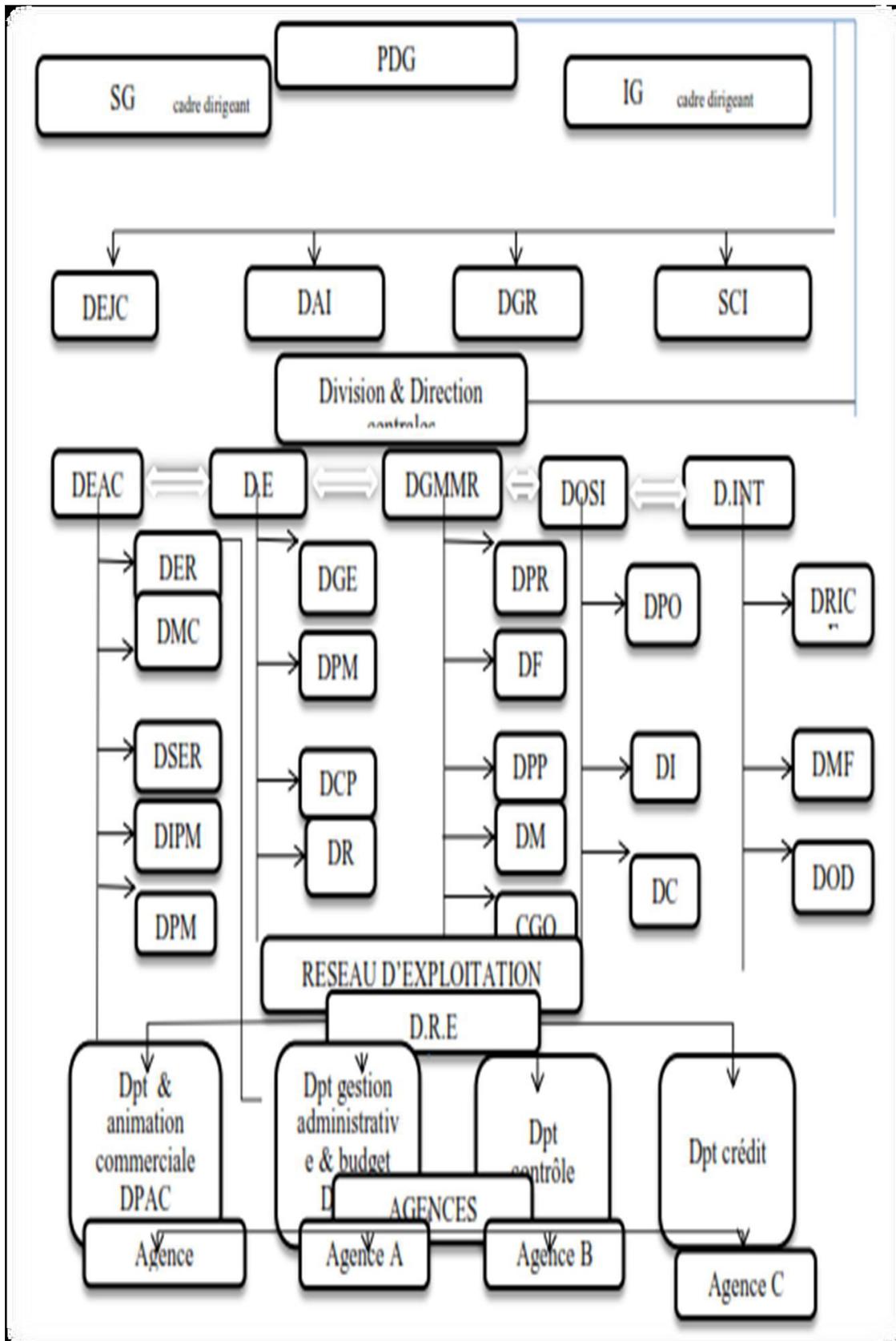
L'ordonnance N° 66-178 du 13 juin 1966 créant la BNA charge cette dernière des missions suivantes :

- En tant que banque commerciale : elle traite toutes les opérations de banque, recueille des dépôts et consent des crédits à court terme ou crédits d'exploitation, finance les opérations de commerce extérieur
- En tant que banque d'investissement : elle collabore avec les autres institutions financières pour les crédits à moyen et long terme.
- En tant que société nationale : elle sert d'instrument de planification financière, chargée d'exécuter et de mettre en œuvre la politique du gouvernement en matière de crédit.

Comme toute autre banque commerciale, La BNA a pour objectif le financement de l'économie. Elle doit maximiser sa rentabilité en collectant des ressources financières auprès des agents économiques pour une redistribution sous forme de crédits au profit du développement de l'économie. C'est le rôle d'intermédiation financière.

L'organigramme de la banque.

Figure n°3.1 : organigramme de la BNA.



Source : www.BNA.dz

1.6 Organisation de l'agence

L'agence constitue la cellule de base de l'institution et le noyau de l'action bancaire et c'est à ce niveau que se traitent l'ensemble des opérations bancaires avec la clientèle. Elle est chargée de mener toute action qui favorise l'accroissement des ressources de la banque et le développement du portefeuille de la clientèle.

Les agences sont classées en fonction de leur importance commerciale selon le degré de leurs performances et l'importance de leur chiffre d'affaires.

A la BNA, il y'a quatre catégorie d'agences :

- Agence principale (AP) ;
- Agence 1ère catégorie (type A) ;
- Agence 2ème catégorie (type B) ;
- Agence 3ème catégorie (type C) ;

Chaque agence est structurée en services :

- Service caisse ;
- Service crédit ;
- Service secrétariat engagement ;
- Service portefeuille (télé compensation) ;
- Service Comex.

2. Présentation de l'agence d'accueil BNA 599 Guevara

En se référant, à la lettre n° 1741 du 10 novembre 1997, l'agence B.N.A 599 Guevara est une agence de catégorie « C » pouvant, sous réserve du respect de la réglementation bancaire en vigueur, effectuer toute opération de banque, au sens de la loi de la monnaie et du crédit.

Celle-ci rentre dans les objectifs prioritaires de perfectionnement et d'affermissement, et les perspectives d'injonction assignées par la direction générale visant à :

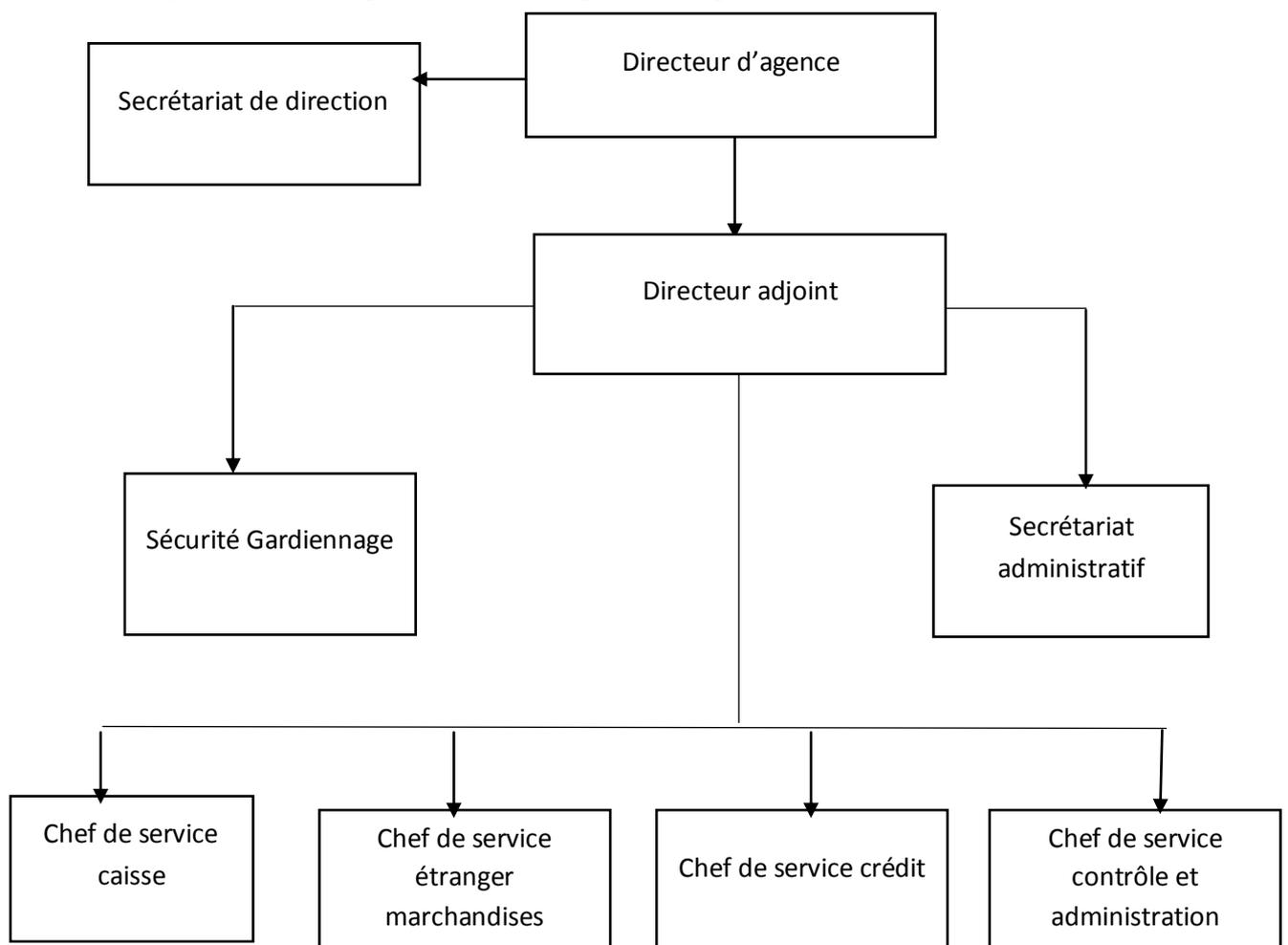
- L'amélioration du système d'information de la B.N.A.
- L'amélioration du fonctionnement des réseaux d'exploitation.
- Une meilleure maîtrise des risques en matière d'octroi et de gestion de crédits.

Dans ce cadre, l'agence 599, comme toute autre agence B.N.A, doit par le biais des moyens d'accueil et de traitement, dont elle dispose, être en mesure de satisfaire la clientèle, quel que soit sa nature et son secteur d'activité. En outre elle est tenue de traiter toutes les

opérations de commerce extérieur requises, dans la limite des prérogatives conférées (rôle du service étranger marchandises, de recevoir, d'étudier et de mettre en place les crédits dans la limite de ses pouvoirs et d'assurer la gestion et le suivi de ceux-ci (fonction allouée au service crédit).

À l'effet de traiter l'ensemble de ces opérations, et pour accomplir, convenablement ses missions afin de répondre au mieux à ses engagements, l'agence 599 Guevara s'est dotée d'un modèle d'organisation performant représenté d'une manière sommaire par le diagramme ci-dessus :

Figure n°3.2 : Organisation de l'agence catégorie « c » 599 Guevara



Source : Documentation interne de l'entreprise

Assumant la principale fonction du banquier, mais aussi la plus délicate compte tenu des risques encourus en matière de prises d'engagements ou de décisions, de distribution et de

suivi des crédits, le compartiment « service crédit » occupe une place prépondérante au sein de l'agence bancaire.

3. Organisation et rôle du service crédit au sein de l'agence d'accueil

Représentant l'essence même du métier de banquier, le service crédit joue un rôle déterminant au sein de l'agence, il est soumis à une organisation interne relative à la répartition des tâches et des risques, pour une meilleure prise de décisions.

Ce service est composé d'une équipe de deux jeunes chargés d'études spécialisées dans le domaine de la finance et de l'économie bancaire.

3.1 Organisation du service crédit

Composé d'un « SECRETARIAT ENGAGEMENTS » et d'un compartiment « ETUDES ET ANALYSES DES RISQUES », il a pour fonction principale de prospecter la clientèle potentielle, de rassembler les éléments d'appréciation nécessaires à l'analyse des demandes de crédit, de mettre en place les crédits et de recueillir les garanties, ainsi que le suivi des crédits consentis à la clientèle.

3.1.1 Le service « Secrétariat Engagement »

C'est l'organe de gestion et d'exécution. Il fait la conjonction des diverses tâches qui lui sont confiées : mise en place, suivi, utilisation, recouvrement des crédits, recueil de garanties et les transferts vers les structures habilitées.

3.1.2 La cellule « Études et Analyses des risques »

Organe d'études et d'analyses, ce compartiment placé sous l'autorité du directeur d'agence assure l'appréciation de l'opportunité du crédit, de sa nature et du montant des lignes de crédit à octroyer. Son rôle consiste à évaluer les risques inhérents aux concours sollicités par les demandeurs de crédits.

Il est donc, chargé d'instruire les demandes, de procéder aux renouvellements, de suivre l'évaluation des entreprises financées et de dresser les comptes rendus de visite.

3.2 Rôle du service crédit

Grâce à sa grande participation dans la formation des différents produits de la banque, matérialisés par la rémunération des engagements accordés générateurs d'intérêts, le service crédit reste la structure par excellence de l'agence. Pour assurer aux mieux ses obligations, ces dernières sont reprises par les deux cellules composant ce service.

3.2.1 Rôle de la cellule Études et Analyses

- Réceptionner, assister et conseiller la clientèle en matière de financement.
- S'assurer de la conformité des dossiers.
- Étudier les demandes de crédit, analyser le risque encouru et émettre un avis motivé.
- Soumettre les dossiers de crédits étudiés à l'appréciation du directeur d'agence.
- Informer la clientèle des décisions prises au sujet des demandes de crédit.
- Mettre à jour régulièrement les dossiers de crédit.
- Suivre conjointement avec le secrétariat engagement, l'utilisation des crédits d'exploitation et la réalisation des projets d'investissements.

3.2.2 Rôle de la cellule Secrétariat Engagements

Le secrétariat engagements a pour attributions, les éléments suivants :

- Le recueil des garanties relatives aux crédits accordés.
- L'établissement et la délivrance des actes d'engagements, des conventions de crédits, actes, cautions et avals.
- Remboursement à échéance.
- Effectuer les opérations relatives au volet juridique et contentieux (saisie arrêt, ATD, protêt, demandes de transfert de créances...).
- Engager les procédures et les démarches nécessaires au recouvrement de créances.
- Le suivi des impayés et des dossiers litigieux et contentieux.
- Élaborer les statistiques relatives aux engagements et impayés, destinées aux structures centrales d'études et à la banque d'Algérie.

3.3 Les relations hiérarchiques et fonctionnelles du service crédit

Le service crédit est la cellule la plus en contact avec le réseau bancaire. Il a un certain nombre de relations, plus au moins, étroites avec les autres services de la banque et les confrères.

Ces relations peuvent être d'ordre « hiérarchique » ou encore d'ordre « fonctionnel ».

3.4 Les relations fonctionnelles du service crédit

L'organisation des agences est élaborée de telle sorte qu'il y ait une interdépendance et une complémentarité entre les différents services. A cet effet, le service crédit demeure, constamment, en relation permanente avec les autres structures de l'agence. Il entretient donc des relations fonctionnelles avec :

3.4.1 Les services de l'agence à savoir

- Le service « caisse et portefeuille » pour tout ce qui est à trait aux retraits, virement, versements, encaissements, escompte de chèques et effets.
- Le service étranger dans le cadre des crédits extérieurs.

3.4.2 Les autres structures de la banque

- Le groupe d'exploitation du rattachement auquel sont transmis les dossiers de crédits pour la prise de décision dans la limite des prérogatives.
- La direction de la comptabilité.
- La direction juridique pour orientation juridique et gestion du contentieux.
- La direction financière, en matière de mobilisation de fonds.

3.4.3 Plusieurs autres organismes tels que

- Les centrales de la banque d'Algérie.
- Les administrations fiscales, douanières et la conservation foncière...

3.4.4 Les relations hiérarchiques du service crédit

Quel que soit sa catégorie, l'agence reste la vitrine de l'institution bancaire qu'elle représente. En effet, le circulaire n° 1741 du 10 novembre 1997, détermine les pouvoirs de décision en matière d'octroi de crédit.

Ceux-ci sont délégués aux :

- Comité central de crédit.
- Directeurs des directions de crédit.
- Comité régional de crédit.
- Directeurs des directions de réseaux d'exploitation.
- Directeurs d'agences.

La direction générale de BNA dispose d'une direction des PME nommée la DPME ou s'est déroulé une partie de notre stage.

4.1 Organisation et missions de la DPME

La DPME est chargée du financement des petites et moyennes entreprises privées, activant dans les secteurs du service, du commerce, de l'industrie, du BTP.

Elle est composée de quatre départements suivants :

1. Département 1 : chargé de financer les secteurs d'activités suivants :
 - Bâtiments ;
 - Travaux publics ;
2. Département 2 : il s'occupe des secteurs suivants
 - Agroalimentaire ;
 - Industrie ;
3. Département 3 : Chargé de financer les secteurs suivants
 - Métallurgiques ;
 - Plastiques ;
 - Chimie ;
4. Département 4 : chargé de financer secteurs suivants
 - Pharmaceutiques ;
 - Commerce ;
 - Services ;

Dans le cadre de ses pouvoirs, le comité de crédit de la DPME, examine les dossiers de crédits introduits par la DRE et agences principales.

4.2 Les missions de la DPME

La DPME est également chargée d'examiner et présenter au comité de crédit engagements, les demandes de financement relevant des pouvoirs de celui-ci ainsi que ceux relevant des pouvoirs de la direction générale. Cette direction a également d'autres à savoir :

- Elaborer et mettre en place, en collaboration des autres structures de la banque, des procédures de financement et des méthodes d'analyse et d'appréciation du risque ;
- Contribuer aux efforts de recouvrement des créances avec les autres structures ;
- Veiller au respect des délais de traitement des dossiers de crédit.

Section 2 : étude de dossier : crédit investissement.

Cette étude comporte trois volets de l'analyse financière à savoir : identifier le profil d'activité. Le deuxième est d'étudier l'équilibre financier et le risque crédit et le troisième concerne la rentabilité avant et après financement.

Le comité central de crédit de la direction des PME est chargé d'étudier ce dossier, il est responsable de collecter des informations auprès du client et d'autres sources externes afin de monter le dossier de crédit. Ce dossier va servir de support à l'analyse du risque de crédit qui va conduire la banque, à décider de l'opportunité d'accorder ou non le crédit.

1. Identification du demandeur de crédit :

Direction Centrale : DPME et dossier géré par une agence et une direction de réseau d'exploitation.

1.1 Nature de la demande du client :

Il s'agit d'une première demande pour un projet d'investissement.

1.2 Processus d'acheminement de la demande : 16/ 03/ 2014 adressée directement a la direction centrale.**2. Coordonnées du demandeur :**

- **Raison Sociale :** SARL X
- **Forme Juridique :** SOCIETE A RESPONSABILITE LIMITEE.
- **Capital Social :** 100.000 DA.
- **Noms des principaux dirigeants :** Les frères F
- **Activité :** Fabrication de Préformes en PET, Bouchons et Capsules.
- **Adresse :** Wilaya de BEJAIA.
- **Date de création :** 07/12/2011.
- **Date d'entrée en relation :** 16/09/2013.
- **Date de la 1ère demande de crédit :** 18/10/2013.
- **Classement de la créance :** Nouvelle création.
- **Domiciliation :** BNA

3. Réponse à la demande de consultation de La Centrale des Risques

(Pour les nouveaux risques) : Sous dossier : pas encore

4. Documents constitutifs du dossier :

Il s'agit d'une nouvelle création et donc il manque quelques documents constitutifs du dossier de crédit usuel mais nous les avons mis pour généraliser.

4.1 Dossier juridique : (disponible sous dossier et leur régularité) :

- Registre de commerce ;
- Statuts et actes juridiques modificatifs ;
- Pouvoirs d'emprunt et de garantie.

4.2 Documentation comptable :

- Documents comptables réglementaires ;
- Rapport du Commissaire aux comptes ;
- Publication au BOAL des comptes sociaux ;

(Sous dossier bilans et TCR prévisionnels)

Il s'agit d'une « **Nouvelle création** »

4.3 Dossier fiscal :

- Date dernière déclaration fournie : //
- Situation fiscale à jour :
- Passif fiscal (nature, montant et échéancier de remboursement) : //

4.4 Dossier parafiscal :

- Date dernière déclaration fournie : Nouvelle création.
- Situation parafiscale à jour ;
- Passif parafiscal (nature, montant et échéancier de remboursement) : //

C'est une« **Nouvelle création** »

5. Analyse du risque potentiel :

5.1 Ecart de la Centrale des Risques de la Banque d'Algérie : Nouvelle création

5.2 Classement actuel de la créance : Nouvelle création.

5.3 Incidents de paiements enregistrés : /

5.4 Oppositions ou mesures d'interdiction prononcées : //

5.5 Ratio de division des risques : Nouvelle création

5.6 Garanties : (A Recueillir)

5.7 Faits saillants du dossier : //

6. Agrégats financiers prévisionnels (Unité : KDA).

Tableau n°3.1 : Agrégats financiers prévisionnels de la SARL X.

Exercices Agrégats	N	N+1	N+2	N+3	N+4
<i>Excédent Brut d'exploitation</i>	649.993	655.051	649.128	551.340	537.894
Résultat Net	515 974	521 033	515 109	338.031	327.140

6.1 Capacité d'autofinancement CAF : (Pour les demandes de financement d'investissements).

Suffisante sur la durée de remboursement.

6.2 Indicateurs d'activité prévisionnels (Unité : KDA).

Tableau n°3.2 : Les indicateurs d'activité prévisionnels.

Exercices Agrégats	N	N+1	N+2	N+3	N+4
CA	4.247.840	4.297.000	4.334.000	4.378.000	4.421.000
MC	/	/	/	/	/
MC/CA	/	/	/	/	/

7. Engagements (U : KDA) : Néant

8. Date de la dernière visite effectuée au client et compte rendu du 16/11/2013

« En date du 16/11/2013, une visite a été effectuée au client, en l'occurrence, la SARL X, dans le cadre de l'étude de son dossier de crédit d'investissement.

Ayant effectué la mission : Le directeur de réseau d'exploitation ; le directeur de l'agence ; et le chargé d'études.

La visite a été engagée afin de s'enquérir sur la situation de l'assiette de terrain où sera implanté le projet objet de la demande de financement.

9. Situation des engagements des autres affaires du groupe et leur classement : //

10. Dernière décision de crédit : Nouvelle création

11. Besoins exprimés par le client :

Le client nous sollicite pour un crédit bancaire CMT de l'ordre de 937.852.000 DA assorti d'une période de différé de 24 mois.

I. la présentation générale de l'affaire

1. Présentation générale du projet d'investissement :

1.1 Identification du projet

Le présent projet consiste à concevoir, réaliser et gérer un projet industriel de production de préformes en PET et bouchons destinés pour le marché local ainsi que pour l'exportation.

La société compte répondre aux exigences des clients grâce à l'acquisition d'un laboratoire permettant d'effectuer tous les contrôles dimensionnels et physiques ainsi que l'analyse de l'acétaldéhyde (AA) dans les préformes PET.

Elle compte aussi faire valoir la maîtrise d'un savoir-faire technique combinant plusieurs technologies et domaines de compétences à savoir :

- L'injection haute pression de PET par cycle de 13 secondes comprenant des phases de plastification par chauffage de grains de PET, l'injection au sein de moules et de polymérisation par refroidissement ; démoulage et refroidissement par un robot.
- Le contrôle des qualités des préformes.
- L'approvisionnement en PET.

1.2 Implantation du projet :

L'implantation de l'usine est envisagée sur un terrain de 11.687 M², situé en zone industrielle de Bordj Bou Arreridj, présentant l'avantage de l'implantation de plusieurs entreprises industrielles spécialisées dans le secteur de l'agro-alimentaire et l'emballage plastique pouvant constituer des clients potentiels.

1.3 Les moyens humains :

Les responsables de ce volet ont élaboré un planning de recrutement et de formation chez le fournisseur et en interne de tous le personnel administratif, commercial, technique et collaborateurs étalé sur 3 mois de janvier à mars 2015.

Les postes d'emploi générés par ce projet se répartissent par catégorie comme suit :

13(administration) ,14(production) ,16(logistique) ,4(sécurité) ,5(entretien) au total de 42 postes d'emplois permanents.

1.4 Programme d'investissement :

X compte installer une ligne de production ultra moderne pour les préformes en PET .Elle sera dotée de 4 lignes complètes de fabrication de préformes et de 2 lignes pour la fabrication de bouchons en PEHD.

Tous les montants des achats sont justifiés par des factures pro forma.

1.4.1 Plan d'action

Le plan d'action de l'entreprise se résume en deux phases

1.4.1.1 La phase de réalisation

Consiste en études et démarches administratives, bouclage des schémas de financement, la construction et l'acquisition des équipements qui se déroulera du 07/2013 au 04/2015.

1.4.1.2 La phase d'exploitation

L'entreprise pourra démarrer son activité dès 04/2015 ensuite elle aura besoin environ de 18 mois pour se positionner sur le marché enfin elle atteindra sa capacité maximale en 04/2017.

2. Structure d'investissement :

La structure d'investissement présentée par l'ETE est ainsi détaillée (encore plus détaillée dans l'annexe 1)

Tableau n°3.3 : Structure de l'investissement

Nature de l'investissement	Montants
Terrains	29.195.000
Constructions	288.900.000
Équipements de production	1.071.950.000
Matériel de transport	89.690.000
Équipements de bureau	5.497.000
Total	1 485 232 000

Unité : DA

3. La structure de financement :(Selon l'Étude Technico Économique)

Tableau n°3.4 : Structure de financement.

Désignation	Montant	%
Apport personnel	547.380.000	36%
Crédit bancaire	937.852.000	64%
Total	1.485.232.000	100%

Unité : DA

II. Étude de la viabilité du projet

1. Analyse du marché

En période de chaleur, certains fabricants d'eaux, de jus et de sodas sont confrontés au problème d'approvisionnement en matières premières (préformes et bouchons) certains limitent leur production et d'autres se tournent vers le marché extérieur pour importer la matière première ce qui leur revient très cher.

1.1 La demande sur le marché :

Les emballages en PET sont constamment utilisés pour les boissons. On trouve également des emballages en PET touchant aussi bien les produits chimiques, pharmaceutiques, les produits d'entretiens, cosmétiques et ceux d'hygiène.

Les clients potentiels de SARL X seront :

- * Les embouteilleurs ;
- * Les producteurs des eaux minérales ;
- * Les fabricants de jus et sodas ;
- * Les fabricants de produits laitiers et yaourts ;
- * Les fabricants des huiles ;
- * L'industrie pharmaceutique ;
- * L'industrie de cosmétique.

1.2 L'offre sur le marché :

La capacité de production des fabricants algériens qui utilisent les emballages en PET n'est exploitée qu'au tiers, la demande est couverte de 40% seulement par l'offre nationale. C'est pour cela que la majorité des embouteilleurs se tournent vers l'importation des préformes et bouchons qui s'avère nécessaire pour satisfaire leur production surtout en période d'été.

1.3 La concurrence :

Les principaux concurrents de X sur le marché local sont :

- * La multinationale S.G.T installée en Algérie à la zone industrielle de Rouiba ;
- * Général Plast (Groupe Ifri) zone industrielle Taharacht Akbou ;
- * PET Zoubiri zone industrielle Ouled Yaich à Blida ;
- * SNC ISP zone industrielle Chetouane Tlemcen ;

1.4 Tableau n°3.5 : La Matrice SWOT

Forces (S)	Faiblesses (W)
- Emplacements stratégique de l’usine (proximité avec les futurs clients et le port d’approvisionnement) ; -Grande expérience de gestion de ses futurs dirigeants.	-Une croissance plus rapide nécessitant davantage de financement pour accroître l’outil de production et le besoin de fonds de roulement ; -Emplacement limité pour une éventuelle extension.
Opportunités (O)	Menaces (T)
-Le choix des équipements à la fine pointe technologique ; -Chaque machine est capable de fabriquer un produit performant avec une capacité de production de 500.000 pièces par jour ; -Offre d’un meilleur prix, facilité de livraison et conseils à la clientèle.	-Manque de compétences techniques nécessaires, pour suivre les évolutions technologiques et s’adapter au marché international ; -Le risque majeur de ce projet semble être la possibilité d’organiser un approvisionnement constant de matière première (PET, PEHD, COLORANT).

2. L’analyse commerciale :

Ils comptent créer un département de recherche, acquérir un savoir-faire complémentaire, concevoir des produits d’avant-garde, former la force de vente et le réseau de distribution, mettre sur pied un programme de communication adapté.

2.1 Le produit :

La gamme de produit à fabriquer peut s’établir comme suit :

- 04 types de préformes.
- Bouchons et capsules (PP, PEHD)

- La société va développer de nouvelles gammes ainsi qu'une extension à de nouvelles activités cohérentes.

2.2 Le prix :

Les prix actuels sur le marché sont : (en hors taxe)

Pour chaque type de préformes PET : 3,76 DA, 5,84 DA, 6,20 DA, 8,60 DA

Et pour les bouchons standards : 0,58 DA

2.3 La distribution :

La politique de vente prévue par X est la vente directe à l'usine pour les fabricants et les embouteilleurs.

2.4 La promotion :

L'efficacité de la publicité sera contrôlée par la notoriété et le taux de rentabilité du produit.

Le budget de communication est de 3.300.000 DA pour la première année et il augmentera de 8% au cours des exercices étudiés.

Le budget alloué aux différentes rubriques de communication est dans l'annexe 2.

3. L'Analyse technique :

3.1 Le processus technologique :

Les matières premières utilisées dans la production sont :

- Résine PET pour la fabrication de préformes ;
 - Résine PEHD pour la fabrication de bouchons ;
 - Le colorant pour donner une couleur à la bouteille et au bouchon
- 20% de ces matières premières seront acquises localement et 80% importées de l'étranger.

3.2 Processus de fabrication de bouchons et capsules :

La fabrication du corps ou d'un capuchon d'un bouchon, par une presse à injection se divise en trois étapes :

- La matière première est d'abord chauffée et fondue dans un fourreau ; Le plastique est ensuite injecté dans un moule doté d'empreintes ;
- La pièce formée est alors refroidie puis éjectée ;
- À la sortie de la presse, les pièces sont acheminées directement vers des cartons.

3.3 Processus de fabrication de préformes

Ces grains sont alors fondus à une température comprise entre 250 et 300°C. Lorsque l'état liquide est atteint, la masse de plastique est injectée dans un moule pour produire une « préforme » : une éprouvette épaisse avec un col fini fileté destiné à recevoir le bouchon. Il cristallise en refroidissant, ce qui donne à la préforme les caractéristiques souhaitées

3.4 L'utilisation de la préforme

La préforme est une matière première nécessaire pour la fabrication de toute sorte de contenants en plastique pour une grande variété de produit tel que l'eau, boissons gazeuses, jus de fruits, l'huile, sauce, lait, yaourts, produits chimiques, cosmétique et pharmaceutiques.

4. Analyse de la rentabilité :

4.1 Avant financement :

Elle se fait en six étapes :

1. Élaboration de l'échéancier des immobilisations ;
2. L'échéancier d'amortissement ;
3. Détermination de la valeur résiduelle de l'investissement (VRI) ;
4. Détermination du BFR ;
5. Élaboration du TCR prévisionnel ;
6. Établissement du tableau emplois/ressources.

L'analyse des flux de trésorerie avant financement sert à la détermination de la rentabilité intrinsèque (propre) de l'investissement indépendamment des conditions de financement.

Tous les tableaux et les calculs nécessaires sont dans l'annexe 3.

À partir du TCR prévisionnel avant financement nous pouvons relever les agrégats suivants :

Tableau n°3.6 : Agrégats provenant du TCR avant financement

Années	1	2	3	4	5	6	7
Résultat Net	397.543	402.601	396.678	242.101	231.210	321.589	309.838
Capacité d'autofinancement (CAF)	649.993	655.051	649.128	494.551	483.660	438.131	426.379

Unité : KDA

À partir de la troisième année, quand le projet aura atteint sa période de croisière, la productivité deviendra constante. Le résultat net et la Capacité d'Autofinancement demeurent positifs et satisfaisants tout au long de la période d'exploitation. L'entreprise arrive donc à couvrir toutes ses charges d'exploitations et dégage un résultat final positif.

Du Tableau Emplois/Ressources avant financement nous pouvons relever ce qui suit :

Tableau n°3.7 : Agrégats provenant du tableau d'Emplois/Ressources

Années	-1	0	1	2	3	4	5	6	7
FLN cumulés		- 2.341.518	327.892	371.299	649.128	494.551	483.660	438.131	2.860.838
FLNA cumulés		- 2.341.518	- 2.036.503	-1.715.206	-1.192.683	-822.363	- 485.466	- 201.574	1.522.810

- **La Valeur Actuelle Nette : 1.522.810 KDA ; VAN (+) : Projet rentable**
- **Délais de Récupération : 6 ans et 0,0 mois ;**
- **Délais de Récupération Actualisé : 7 ans et 5,2 mois**
- **Indice de Profitabilité : 1,52.**

4.2 Après financement

Tableau échéancier de remboursement :

Tableau n°3.8 : échéancier de remboursement.

Années	-1	0	1	2	3	4	5	6
Annuités		51.582	51.582	239.152	228.836	218.520	208.203	197.887

Tableau compte de résultat :

Tableau n°3.9 : tableau compte de résultat.

Années	1	2	3	4	5	6	7
Résultat Net	371.752	376.810	370.887	187.785	206.141	304.877	301.482
CAF	649.993	655.051	649.128	466.026	458.591	421.418	418.023

Pour la première, la deuxième et la troisième année la CAF avant financement est égale à la CAF après financement, cela se justifie par le non-paiement d'intérêt pendant ces années.

A partir de la troisième année, la CAF après financement est moins importante que la CAF avant financement et ce, en raison de l'incorporation des frais financiers.

Tableau (3.10) : Emplois/Ressources :

Tableau n°3.10 : Emplois/Ressources.

Années	-1	0	1	2	3	4	5	6	7
Flux Nets	0	0	649.993	655.051	420.292	247.507	250.388	223.531	418.023
Flux Nets Cumulés	0	0	649.993	1.305.044	1.725.336	1.972.842	2.223.230	2.446.761	2.864.784

D'après ce tableau, nous pouvons constater que les flux de trésorerie sont nuls sur toute la période de réalisation et positifs sur la période d'exploitation. Cela veut dire que, pendant la période de réalisation du projet, le financement des investissements est assuré en totalité, et pendant la période d'exploitation, les ressources sont supérieures à ses besoins (emplois), ce qui engendre des flux de trésorerie excédentaires et évoluant sur une courbe croissante.

III. Appréciation et avis :

1. Appréciation du Directeur de l'Agence :

1.1 Appréciation globale de la relation par le Directeur de l'Agence :

Le directeur de l'agence reprend les éléments les plus importants de l'étude du dossier tels que :

1.1.1 Aptitude et professionnalisme du ou des promoteurs :

L'initiateur du projet est Monsieur F Ahmed, 49 ans, ayant acquis 26 ans d'expérience professionnelle riches en création d'entreprise, d'investissement et de succès au niveau européen.

De la part de toutes ces réalisations, nous constatons que Mr F Ahmed est un passionné de création de projet tant en Algérie qu'à l'étranger. Ceci, ne peut démontrer que la bonne maîtrise d'environnements commerciaux multi sites, la gestion et organisation d'entreprise et notamment la détection des besoins en investissement.

Pour la bonne réussite de ce projet, le gérant a fait appel à un expert de nationalité belge, expert en industrie du plastique par injection et soufflage.

Il ressort de ce qui précède que tous les facteurs, liés aux opportunités (disponibilité d'infrastructure de base) et aux potentialités individuelles (disponibilité des ressources financière et expérience antérieures) et à l'environnement économiques (accessibilité au marché), militent pour la réussite de ce projet.

1.1.2 Positionnement de l'affaire sur son marché et son plan de charge ou carnet de commande :

L'existence de marchés ouverts et les réseaux personnels et professionnels a beaucoup influencé la création de cette entreprise. Ceux-ci constituent des éléments facilitateurs et des catalyseurs qui permettent de gagner des parts de marchés.

Partant du premier élément (marchés ouverts), il est à signaler que la Wilaya de Bejaïa occupe la quatrième place au niveau national après Alger, Tizi Ouzou et Oran par le nombre de PME-PMI créés. Ses ressources hydriques très importantes, ont contribué au développement des filières des boissons et du lait (deux secteurs qui connaissent une activité florissante). Les unités de boisson avec les eaux minérales (IFRI, Toudja, et El Maa et autres) et les boissons gazeuses et non- gazeuses se sont multipliées sur le territoire de la wilaya et la qualité des produits fabriqués est nettement appréciée sur le marché.

La croissance très forte de ce marché des boissons a engendré une forte demande des matières et emballages (préformes bouteille en PET et bouchons).

De par l'implantation géographique de son unité de production (Bordj Bou Arreridj) et pour des raisons de proximité, SARL X peut intervenir sur un rayon de près de 350 km et touchera près de la moitié des wilayas de l'Algérie (centre, est et portes du Sud).

Partant du deuxième élément (réseaux personnels et professionnels), l'initiateur de ce projet a déjà identifié ses futurs clients qui ont donné leur accord de principe de s'approvisionner auprès de sa société aux conditions de qualité et de disponibilité tout au long de l'année. Quelques clients se sont déjà approchés implantés principalement à Bejaia, Alger, Batna et Tébessa avec un besoin annuel total de : 491.912.000. (Les détails sont dans l'Annexe 4)

Toujours dans la même perspective, le gérant profite des connaissances de l'expert belge, futur Directeur de l'unité qui a déjà établi des contacts commerciaux avec plusieurs firmes en Afrique, pour cibler le marché international et d'assurer la distribution de ses produits en Europe. Quelques contacts ont été pris avec des sociétés du Sénégal, Angola, Afrique de sud, Togo et la Belgique avec un besoin environnant les 450 millions d'unités.

Il existe un marché rentable pour SARL X, la demande est vraiment très forte pour ses produits.

1.1.3 Qualité de la relation avec la banque : Suivant les premiers contacts, la banque développe de bonnes relations avec l'équipe dirigeante.

1.1.4 Qualité de la relation avec les tiers et réputation sur la place : S'agissant d'une nouvelle affaire, aucun incident n'est à signaler.

1.1.5 Respect des engagements et réactivité face aux incidents : Il s'agit d'une nouvelle relation.

1.1.6 Toute information pouvant impacter positivement ou négativement le risque de crédit :**1.1.6.1 Évaluation du projet :**

Le projet dans sa globalité (sans prendre en considération de la valeur du terrain) est estimé à 1.517,5 KDA, il comprend les dépenses générées par le terrain, les constructions, les équipements de production, l'ameublement, le matériel informatique, le matériel roulant et de manutention.

La structure de financement sera de la manière déjà évoquée : 64% emprunt bancaire, 36% apport personnel.

1.1.6.2 Planning de réalisation du projet : (suivant les prévisions du Gérant)

- Études et démarches administratives : Juillet- septembre 2013 ;
- Bouclage des schémas de financement : septembre- décembre 2013 ;
- Constructions : décembre 2013- juin 2014 ;
- Acquisition installation des équipements : juin- aout 2014 ;
- Recrutement et formation du personnel : juin- aout2014 ;
- Démarrage et entrée en activité : aout 2014 ;
- Démarrage et vitesse de croisière : février 2016

1.1.6.3 Besoins en financement :

- OCD margées à 25 % : 1.124.523.792 DA (10.040.391,30 EUR*112).
- Relayé par un CMT (5+2 ans) de 850.000.000 DA
- CMT (financement des équipements locaux (5+2 ans) : 80.000.000 DA

Avec capitalisation des intérêts intercalaires durant les deux ans de différés.

1.1.6.4 Avancement du projet :

Actuellement le projet est dans la phase de bouclage des schémas financiers (dont la demande d'emprunt est objet de la présente étude) et de la préparation de la réalisation des constructions (bâtiment industriel et administration).

2. Avis motivé du Chargé d'Études :

Suivant le programme d'investissement présenté dans l'étude technico économique, le coût du projet est estimé à 1.456.037.000 DA. Sans compter les frais préliminaires, le besoin en fonds de roulement et le terrain.

À cet effet et vu la composante de l'apport personnel de notre relation :

- Terrain : Octroyé sous forme d'une concession à 1 DA symbolique ; ladite affectation est spécifique à ce projet d'investissement.
- Construction : Ce poste englobe les dépenses nécessaires aux travaux de construction. Le client n'a pas encore entamé la construction de l'unité devant abriter l'activité.

Pour accompagner cette relation dans son projet d'investissement nous proposons à ce qu'elle revoie à la hausse sa part d'autofinancement à concurrence de 45% soit une augmentation de 10%.

3. Avis motivé du Chef de Département de la Direction Centrale :

Il s'agit d'une nouvelle relation dont le projet consiste en la réalisation d'une unité de production de préformes en PET et bouchons en PEHD.

Pour ce qui de l'origine des matières premières à utiliser, 20% seront acquises localement et 80% seront importées. Les produits envisagés sont destinés à divers utilisateurs économiques (producteurs des eaux minérales... Etc.)

La production de la SARL X sera affectée à un marché en forte croissance et en évolution permanente surtout en période d'été.

S'agissant du coût du projet qui s'élève à 1.485.232.000 DA. Nous sommes sollicités pour un concours bancaire à hauteur de 937.852.000 DA, soit 64% sous forme de CMT qui selon la structure d'investissement présentée prend en charge une partie des dépenses de construction et d'équipements de production.

Pour notre part, nous sommes d'avis à financer cette entreprise sur la base du programme d'investissement joint au dossier (hors terrain qui fait l'objet d'une concession)

- OCD/Équipements (M20%) (1EURO=106 DA)9.120.700 Euro

Conversion /DA 966.794.200

(Acquisition de (04) lignes de fabrication de préformes et deux (02) lignes de fabrication de bouchons)

Relayé par :

- crédit à moyen terme (7+2ans), (montant provisoire en Dinars)773.435.360 DA

Conditions à réaliser au préalable :

- Constitution de la provision règlementaire sur ouverture crédit documentaire.
- Recueil de l'hypothèque sur terrain et construction ;
- Recueil d'une sûreté réelle supplémentaire ;
- Recueil de la clé banque d'Algérie (réclamée à mainte reprise au siège) ;
- Engagement du client pour augmenter son capital social en rapport avec l'envergure de l'affaire ;
- Mobilisation préalable de l'apport propre annoncé par le client relatif aux constructions réalisables sur une année ;
- Présentation d'une expertise justifiant la concrétisation de l'infrastructure destinée à abriter l'usine ;
- Décision ANDI (manquante au dossier) ;
- La caution solidaire des associés à hauteur de notre concours ;
- Nantissement du fonds de commerce ;
- Le dépôt police assurance multi risques ;
- Les attestations fiscales et parafiscales.

Conditions à réaliser a posteriori :

- La convention crédit investissement dûment signée et enregistrée en sa version arabe ;
- Le nantissement des équipements ;
- Le nantissement des équipements à importer et ceux à acquérir localement par le client. ;
- La CGCI.

Décision du Comité Central De Crédit : favorable à l'octroi de crédits selon les conditions citées par le chef de département de la direction centrale.

IV. Appréciation et critiques :

Cette démarche utilisée est presque la même pour les crédits d'investissement et les crédits d'exploitation, sauf que pour le cas de financement de l'exploitation de l'entreprise qui est déjà en activité, les documents constitutifs du dossier différent (la banque leur demande les documents comptables et de situation fiscale des exercices précédents).

D'après l'analyse financière du projet et la prise en considération des différents éléments tels que : le profil du promoteur (l'investisseur ou le gérant), son expérience dans le domaine et son professionnalisme, le positionnement de l'affaire sur le marché, l'implantation du projet, le réseau formel et informel. D'une autre part, l'étude de la viabilité de projet à travers l'analyse du marché (offre, demande, concurrence, swot) ; l'analyse technique (les processus de fabrication) et l'analyse commerciale (produit, prix, distribution, promotion) et l'analyse de la rentabilité avant et après financement en plus des délais et le programme d'investissement.

La banque prend en compte pour évaluer le risque de contrepartie aussi les antécédents du client vis-à-vis le respect de ces engagements passés via la centrale des risques c'est pourquoi la banque exige l'autorisation de consultation de la centrale des risques pour les nouvelles relations. Le banquier vérifiera la relation du demandeur avec ces différents emprunteurs principalement (confrères) et s'intéressera à : L'ancienneté de la relation ; L'importance des mouvements confiés ; Le niveau d'utilisation de crédits octroyés ; Et les incidents de paiement. Tous ces éléments ou critères ; qu'ils soient qualitatifs relatifs au projet et à son promoteur ou bien quantitatifs relatifs à la rentabilité attendue du projet ; sont étudiés et évalués par les différents membres du comité de crédit pour en décider de l'octroi ou non du crédit demandé.

Et pour se prémunir contre le risque de non remboursement le comité met des conditions à remplir à priori et a posteriori se résumant principalement à la prise de garantie comme moyen de gestion de risque de crédit à travers l'hypothèque des terrains, le nantissement du fond de commerce et des équipements.

Cette démarche qui est similaire à celle utilisée pour les crédits d'exploitation est dite traditionnelle et est basée sur l'étude technico économique fournie par le client, elle ne reflète pas la réalité dans laquelle va se lancer l'entreprise. Aussi, faute de données exactes et de

statistiques il est difficile, voire impossible, de prévoir les fluctuations futures du marché, du secteur ... Etc.

Nous allons dans la section 3 qui suit proposer un modèle scoring se basant sur les variables clés qui discriminent le plus les deux groupes d'entreprise (entreprises saines et entreprises défaillantes).

Section 3 : Le modèle scoring.

Dans cette section, nous allons proposer un modèle score à la banque pour le traitement des demandes de crédit au niveau de la banque nationale d'Algérie.

1. Présentation de la base de données :

La présentation de la base de données passe par la détermination de quelques éléments essentiels notamment :

- La population ciblée et le critère de défaillance.
- La méthode d'échantillonnage
- Les variables.

1.1 La population ciblée et le critère de défaillance :

Nous avons ciblé pour la construction de notre échantillon des Petites et Moyennes Entreprises (PME) domiciliées auprès de la BNA qui ont bénéficié d'un crédit sur la période 2010-2014.

Notre échantillon regroupe 136 entreprises dont nous avons pu recueillir les bilans et les comptes de résultats, cela a permis de calculer quelques ratios et disposer de quelques informations dont nous soupçonnons la relation avec la santé des entreprises. Certaines informations concernant quelques PME n'ont pas été disponibles ce qui a réduit notre échantillon à 120 PME.

1.1.1 La définition de la défaillance :

La défaillance est le constat de l'incapacité de l'emprunteur à faire face aux paiements de ses dettes¹. Les PME constituent une catégorie d'entreprises bien plus vulnérables au risque de défaillance que la moyenne, en raison de faiblesses particulières : endettement plus élevés, poids des frais financiers en plus des différentes faiblesses citées dans le chapitre 1 section 1.

1.1.2 La définition de la défaillance selon le comité de Bâle² :

Le Comité de Bâle définit le défaut de la façon suivante (article 414 du « nouvel accord de Bâle », Avril 2003). Un défaut de la part d'un débiteur intervient lorsque l'un des événements ci-dessous se produit :

¹Hubert de La Bruslerie, « Analyse financière : information financière, diagnostic et évaluation », 4ème Edition, Paris, P 421.

²C. Gouriéroux, A. Tiomo, op. cit, P15.

- La banque estime improbable que le débiteur rembourse en totalité son crédit au groupe bancaire sans qu'elle ait besoin de prendre des mesures appropriées telles que la réalisation d'une garantie (si elle existe).

- L'arriéré du débiteur sur un crédit important dû au groupe bancaire dépasse 90 jours.

Remarquons que la définition du défaut est assez peu stricte, et laisse une certaine latitude au prêteur. Ainsi, la première condition peut conduire à un défaut sans qu'il y ait de retard de paiement de la part du débiteur.

En pratique, la banque pourrait considérer qu'il y a défaut, si les provisions introduites pour couvrir ce risque potentiel dépassent un certain seuil.

Donc pour notre cas nous allons prendre la défaillance comme l'incapacité de remboursement qui dépasse les 03 mois.

1.2 Le classement des entreprises :

Les entreprises peuvent être subdivisées en deux groupes :

1.2.1 Groupe des entreprises saines (1) :

Ce sont les entreprises dont la situation ne présente aucun doute par rapport à leur bonne santé et dont les échéances sont remboursées régulièrement sans retard significatifs. Dans notre étude, on a **91** entreprises saines c'est-à-dire **75,83 %** de la population ciblée.

1.2.2 Groupe des entreprises défaillantes (0) :

Cette classe loge les entreprises qui ont enregistré un retard de paiement de plus de trois (03) mois donc ils n'ont pas pu atteindre un certain niveau de rentabilité pour faire face à leurs engagements.

Dans notre étude, on a **29** entreprises défaillantes c'est-à-dire **24,17 %** de la population ciblée.

1.3 L'échantillonnage :

Pour les besoins de construction et de validation, nous avons partagé notre échantillon principal en deux échantillons, le premier va nous servir à la construction du modèle et le deuxième à mesurer sa performance.

1.3.1 L'échantillon de construction :

Notre échantillon de construction est composé de **96 (120 x 80%)** entreprises. Cet échantillon sera le même pour toute opération de construction de modèle dans ce cas pratique, il est constitué de :

- **75** entreprises saines.

- 21 entreprises défaillantes.

1.3.2 L'échantillon de validation :

Cet échantillon fait figurer **24** entreprises dont **16** sont saine et **8** sont défaillantes. Ce modèle servira à mesurer la capacité prédictives des modèles construits et donc de la possibilité de sa généralisation.

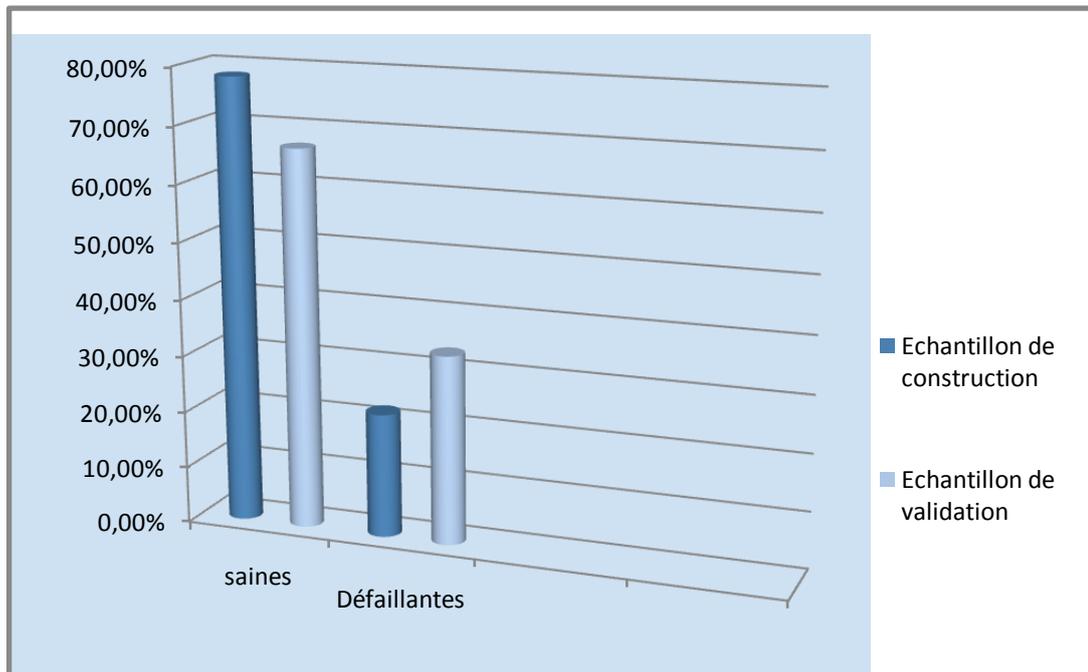
Le tableau suivant résume la répartition des entreprises saines et celles défaillantes dans l'échantillon de construction et l'échantillon de validation :

Tableau n°3.11: Répartition des entreprises saines ou défaillantes selon l'échantillon de construction et de validation :

Situation d'entreprises	Échantillon de construction	Échantillon de validation
Saines	75 78,12 %	16 66,67%
Défaillantes	21 21,88%	8 33,33%
Total	96 100%	24 100%

Source : élaboré par nos soins.

Figure n°3.3 : répartition des entreprises dans l'échantillon de construction et l'échantillon de validation.



Source : élaboré par nos soins.

1.4 La présentation des variables :

Pour déterminer les indicateurs les plus pertinents dans la prévision de la défaillance, nous avons collecté les bilans et les TCR des entreprises de la population concernée par l'étude ainsi que d'autres informations extra comptables traduisant essentiellement l'expérience de l'entreprise et sa relation avec la banque.

Cette collecte d'informations nous a permis de disposer de deux types d'indicateurs :

- Des indicateurs extracomptables,
- Des indicateurs comptables.

Ils incluent des variables qualitatives et des variables quantitatives. Nous avons les indicateurs suivants dans notre base de données :

- Comportement actuel (CA) : indique si l'entreprise est saine (CA=1) ou défaillante (CA=0) ;
- Le comportement passé (CP) : c'est une variable dichotomique qui prend alors la valeur 1 lorsqu'un retard de remboursement supérieur à 3 mois a déjà été enregistré pour la relation, sinon 0 ;
- Le secteur d'activité (SA) : - Industrie, commerce, agro-alimentaire, bâtiments et travaux publics.

Chacun de ces secteurs est représenté par une variable numérique : 1 pour l'industrie, 2 pour le BTP, 3 pour l'agro-alimentaire, 4 pour le commerce.

Le statut juridique : il s'agit de la forme juridique de la PME, elle peut être sous forme de :

- SARL, SNC, SPA, EURL.

Pour chaque forme nous avons attribué un chiffre : 1 pour SARL, 2 pour SNC, 3 pour EURL, 4 pour SPA.

- L'âge de l'entreprise ;
- Le comportement passé : cette variable est dichotomique elle prend la valeur 1 si l'entreprise n'a jamais fait un incident de paiement, 0 sinon ;
- L'effectif de la PME : il s'agit du nombre de travailleurs.

- **Les indicateurs comptables :**

Nous avons calculé pour les entreprises de notre base de données 22 ratios financiers à partir de leurs bilans et leurs tableaux de compte de résultats. Les ratios utilisés renseignent sur la rentabilité, la structure et l'activité des entreprises dans notre échantillon. Le tableau suivant résume ces différents ratios :

Tableau n°3.12: ratios financiers pris dans l'étude.

Ratio financier			Type
R1 = fonds propres/ total actif			s
R2 = dettes/total actif			s
R3= dettes long moyen terme/total actif			s
R4=capitaux permanents/ total actif			s
R5= dettes court terme/ total actif			s
R6= dettes/ fonds propres			s
R7= CAF/dettes			s
R8= disponibilité/dettes			r
R9= fond de roulement/total actif			s
R10= besoin en fond de roulement/total actif			s
R11= trésorerie/total actif			l
R12= résultat/total actif			r
R13= CAF/capitaux permanents			r
R14= excédent brut d'exploitation/chiffre d'affaires			r
R15= EBE/ actif circulant			r
R16= Chiffre d'affaire/actif circulant			r
R17= CAF/ passif circulant			r
R18= CAF / chiffre d'affaires			r
R19=résultat /capitaux propres			r
R20= chiffre d'affaires/stocks			a
R21= créances client/chiffre d'affaires			a
R22= frais financiers/EBE			a
S : structure	L : liquidité	R : rentabilité	A : activité

Source : élaboré par nos soins.

2. Analyse statistique exploratrice des données :

Cette analyse statistique nous permettra de cerner les caractéristiques des différentes variables ainsi que leurs relations avec la défaillance au sens du critère de défaut que nous avons retenu. Nous allons dans un premier temps tester les dépendances entre les différentes variables qualitatives ou quantitatives, chacune prise d'une manière isolée, avec le défaut.

Nous allons se baser sur le test d'indépendance de Khi-deux pour déterminer la relation de dépendance ou d'indépendance entre les variables qualitatives et la variable indicatrice du défaut de remboursement (situation).

2.1 Analyse des variables quantitatives :

Dans le cas des variables quantitatives nous allons procéder à une comparaison entre les moyennes des entreprises saines et celles défaillantes par le biais d'un test de Student pour déterminer les variables dont les moyennes diffèrent entre la population saine et celle défaillante (avec égalité des variances). Les résultats du test sont dans l'annexe 5. Et nous indiquent que les ratios à prendre en compte selon leur signification sont : R1, R2, R3, R4, R5, R6, R9, R11, R14, R16, R20, R22. Ces mêmes ratios feront l'objet de l'analyse discriminante par la suite.

2.2 L'analyse des variables qualitatives :

Le test d'indépendance de Khi-deux nous renseigne sur la relation entre la défaillance (situation) et les variables qualitatives qui sont dans notre cas : le secteur d'activité (SA), le statut juridique (SJ), le comportement passé (CP), l'âge de la PME et l'effectif. La statistique, qui nous permet de réaliser le test, est définie comme suit :

$$\chi_c^2 = \sum_{i=1}^p \sum_{j=1}^k \frac{\left(n_{ij} - \frac{n_{i.} n_{.j}}{N} \right)^2}{\frac{n_{i.} n_{.j}}{N}} \rightarrow \chi^2 ((p-1)(k-1))$$

Avec les hypothèses suivantes :

H_0 : Indépendances des deux variables qualitatives

H_1 : dépendances entre le deux variables qualitatives

On rejette H_0 et donc l'indépendance des deux variables qualitatives testées si :

$$\chi_c^2 \geq \chi_\alpha^2((p - 1)(k - 1))$$

Avec :

χ_α^2 : La valeur tabulée de Khi-deux au seuil de confiance α ,

P, k : sont les nombres de modalités des deux variables testées.

Ou bien on peut voir directement la significativité sur le test khi-deux affiché par le logiciel SPSS v.21 : si la significativité est supérieure à 0.05 donc on peut conclure qu'il y a une indépendance entre les deux variables, et dépendance dans le cas contraire.

2.2.1 Les résultats des tests : Les résultats des tests sont les suivants :

2.2.1.1 Le secteur d'activité :

Pour pouvoir effectuer le test d'indépendance entre le secteur d'activité et la défaillance nous avons transformé les variables dichotomiques représentant chaque secteur en une seule variable polytomique à 4 modalités dont chacune représente un des secteurs d'activité. Le test d'indépendance de Khi-deux affiche les résultats suivants :

Tableau n°3.13 : Tableau croisé ; situation – secteur d'activité

Tableau croisé Situation * SA							
			SA				Total
			Industrie	BT P	AGL	Commerci ale	
Situation	Défailla nte	Effectif	7	1	4	9	21
		% du total	7,3%	1,0 %	4,2%	9,4%	21,9%
	Saine	Effectif	22	19	21	13	75
		% du total	22,9%	19,8 %	21,9%	13,5%	78,1%
Total		Effectif	29	20	25	22	96
		% du total	30,2%	20,8 %	26,0%	22,9%	100,0%

Tests du Khi-deux			
	Valeur	Ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	8,588 ^a	3	,035
Rapport de vraisemblance	9,116	3	,028
Association linéaire par linéaire	1,805	1	,179
Nombre d'observations valides	96		

Interprétation : La signification asymptotique indique $0.035 < 0.05$ et donc la dépendance des variables.

Le test de Khi-deux indique que la défaillance dépend du secteur d'activité au niveau de confiance de 5%.

2.2.1.2 Statut juridique :

Nous avons appliqué aux variables représentant les 4 formes juridiques la même transformation que nous avons pratiquée sur les variables représentant les secteurs d'activité. La nouvelle variable polytomique qui représente la forme juridique est donc une variable à 4 modalités (SARL, SPA, SNC, EURL).

Le tableau suivant montre les résultats du test d'indépendance entre la forme juridique et la défaillance :

Tableau (3.14) : tableau croisé : situation – statut juridique

Tableau croisé Situation * SJ							
			SJ				Total
			SARL	SNC	EURL	SPA	
Situation	Défaillante	Effectif	14	0	7	0	21
		% du total	14,6%	0,0%	7,3%	0,0%	21,9%
	Saine	Effectif	46	6	13	10	75
		% du total	47,9%	6,3%	13,5%	10,4%	78,1%
Total		Effectif	60	6	20	10	96
		% du total	62,5%	6,3%	20,8%	10,4%	100,0%

Tests du Khi-deux			
	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	6,571 ^a	3	,087
Rapport de vraisemblance	9,771	3	,021
Association linéaire par linéaire	,344	1	,557
Nombre d'observations valides	96		

La signification asymptotique indique $0.087 > 0.05$ et donc l'indépendance des variables.

Le test de Khi-deux indique que la défaillance est indépendante du statut juridique au niveau de confiance de 5%.

2.2.1.3 Comportement passé :

Tableau (3.15) : tableau croisé : situation – comportement passé

Tableau croisé Situation * CP					
			CP		Total
			Défaillante	Saine	
Situation	Défaillante	Effectif	14	7	21
		% du total	14,6%	7,3%	21,9%
	Saine	Effectif	23	52	75
		% du total	24,0%	54,2%	78,1%
Total		Effectif	37	59	96
		% du total	38,5%	61,5%	100,0%

Tests du Khi-deux					
	Valeur	Ddl	Significati on asymptotiqu e (bilatérale)	Significati on exacte (bilatérale)	Signification exacte (unilatérale)
Khi-deux de Pearson	8,976 ^a	1	,003		
Correction pour la continuité ^b	7,521	1	,006		
Rapport de vraisemblance	8,803	1	,003		
Test exact de Fisher				,005	,003
Association linéaire par linéaire	8,883	1	,003		
Nombre d'observations valides	96				

Parmi les 21 entreprises ayant des problèmes de remboursement ; dans le passé ; 14 entreprises étaient défaillantes soit 66,67 %. Ce taux étant largement supérieur au taux de défaillance globale (calculé à partir de l'échantillon de construction et égal à 21,87 %) on peut déjà constater que la défaillance d'une entreprise dépend de son historique de défaillances.

En effet, le résultat du test de Khi-deux montre une signification inférieure à 0.05. Donc, il existe une dépendance entre le comportement passé des emprunteurs et la défaillance (ou une relation entre leur comportement passé et celui actuel).

2.2.1.4 AGE :

Tableau (3.16) : tableau croisé : situation – âge.

Tableau croisé Situation * AGE													
			AGE										Total
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Situation	Défaillante	Effectif	3	0	3	0	4	2	1	4	1	3	21
		% du total	3,1 %	0 %	3,1 %	0,0 %	4,2 %	2,1 %	1,0 %	4,2 %	1,0 %	3,1 %	21,9 %
	Saine	Effectif	9	7	7	11	5	5	7	10	8	6	75
		% du total	9,4 %	7,3 %	7,3 %	11,5 %	5,2 %	5,2 %	7,3 %	10,4 %	8,3 %	6,3 %	78,1 %
Total		Effectif	12	7	10	11	9	7	8	14	9	9	96
		% du total	12,5 %	7,3 %	10,4 %	11,5 %	9,4 %	7,3 %	8,3 %	14,6 %	9,4 %	9,4 %	100,0 %

Le test Khi-deux :

Tests du Khi-deux			
	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	10,441 ^a	9	,316
Rapport de vraisemblance	13,891	9	,126
Association linéaire par linéaire	,341	1	,559
Nombre d'observations valides	96		

- **Interprétation :** La signification asymptotique indique $0.316 > 0.05$ et donc l'indépendance des variables. Le test de Khi-deux indique que la défaillance est indépendante de l'âge de l'entreprise au niveau de confiance de 5%.

2.1.1.5 Effectif :

- Le tableau croisé situation – effectif est dans l'annexe 6
- Le test de khi-deux :

Tableau n°3.17 : Test de Khi-deux concernant la variable effectif

Tests du Khi-deux			
	Valeur	Ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	53,772 ^a	43	,126
Rapport de vraisemblance	59,447	43	,049
Association linéaire par linéaire	,002	1	,966
Nombre d'observations valides	96		

- **Commentaire :** le test Khi-deux montre l'indépendance du comportement actuel de la variable effectif.

2.3 Application de l'analyse discriminante sur les données :

Maintenant que nous avons une idée sur nos variables et leurs relations avec la défaillance, nous désirons construire une fonction qui permet d'exploiter tout le potentiel des variables les plus puissantes dans des scores permettant à leur tour de faire la meilleure discrimination entre les deux groupes d'entreprises.

Nous allons tout d'abord présenter la méthode avec laquelle nous avons constitué l'échantillonnage pour l'analyse discriminante, puis on va passer à l'identification et la sélection des variables les plus puissantes.

Une fois les variables les plus importantes sont connues, nous allons les utiliser pour la création de la fonction score en utilisant l'analyse discriminante.

Nous avons calculé pour les entreprises de notre base de données vingt (22) ratios financiers à partir de leurs bilans et leurs tableaux de comptes de résultats. Les ratios utilisés renseignent sur la structure, la rentabilité, la liquidité, la gestion et l'activité des entreprises constituant notre échantillon. Sur la base de ces ratios, nous allons effectuer une sélection afin d'obtenir les ratios les plus pertinents, en appliquant comme méthode statistique : l'analyse discriminante qui procède comme suit :

- La procédure de *test de box* pour la validation du modèle.
- La procédure *stepwise (pas à pas)* de l'analyse discriminante portant sur la minimisation de *lambda de Wilks*.

Cette méthode indique que plus la valeur de lambda de Wilks est faible, plus le modèle est bon. On observe également sa significativité. Plus il tend vers 0, plus le modèle est bon.

2.3.1 L'analyse discriminante :

Nous allons utiliser la procédure pas à pas de l'analyse discriminante en se basant sur la minimisation de la statistique *Lambda de Wilks*, qui va nous permettre de détecter les variables les plus pertinentes

2.3.1.1 Vérification de la validité de l'étude :

On estime la validité d'une analyse discriminante à partir des indicateurs suivants :

Le test de box :

Tableau n°3.18 : test M de box.

Résultats du test		
M de Box		328,244
F	Approximativement	30,283
	ddl1	10
	ddl2	6108,322
	Signification	,000

▪ **Interprétation :**

Les conditions pour obtenir des résultats positifs dans ce premier test sont les suivantes :

Le M de box doit être le plus élevé possible. La signification du test de F doit tendre vers 0, (s'il est supérieur à 0.05 l'analyse n'est pas valide).

En analysant le tableau ci-dessus, on remarque que la valeur de M de box est élevée et égal à 328,244. La signification du F de Fisher tend vers 0, donc nos résultats sont positifs pour ce premier test.

2.3.1.2 Valeurs propres :

Le tableau suivant nous permet de calculer la valeur propre, notée λ qui, rappelons-le, nous renseigne sur la qualité de séparation entre les deux groupes d'entreprises : plus la valeur propre est proche de 1, meilleure est la séparation entre les deux groupes. La valeur de λ peut se calculer de deux façons distinctes : soit par le rapport des variances intra classe et totale, soit par le carré de la valeur de la corrélation canonique.

Tableau n°3.19 : concernant les valeurs propres.

Valeurs propres				
Fonction	Valeur propre	% de la variance	% cumulé	Corrélation canonique
1	2,101 ^a	100,0	100,0	,823
a. Les 1 premières fonctions discriminantes canoniques ont été utilisées pour l'analyse.				

- **Interprétation :** $\lambda = (0.823)^2 = 0.677$

Dans notre cas la valeur propre est un peu élevée ce qui est signe de bonne séparation entre les deux groupes d'entreprises. Cela indique que les distributions des entreprises saines et celles défailtantes sont partiellement interférées. Mais cela ne veut pas dire ignorer une certaine zone d'incertitude ou les distributions des entreprises saines et défailtantes interfèrent partiellement.

2.3.1.3 Le Lambda de Wilks :

Le dernier test que nous devons effectuer pour la vérification de la validité de notre étude est celui du Lambda de Wilks, les résultats sont présentés dans le tableau ci-dessous :

Tableau n°3.20 : test lambda de Wilks.

Lambda de Wilks				
Test de la ou des fonctions	Lambda de Wilks	Khi-deux	Ddl	Signification
1	,322	104,124	4	,000

Lambda de Wilks est le déterminant de la matrice des variances-covariances intra classe divisé par le déterminant de la matrice des variances-covariances totales. Plus la significativité de lambda est inférieure à 0.05, meilleur est le modèle.

On remarque à partir du tableau ci-dessus que la signification de Lambda de Wilks est égale à 0.000 ($\square 0.05$), donc le modèle est bon.

2.2.1.4 Historique pas à pas :

L'Analyse Discriminante par la méthode «Pas à Pas» a retenu les ratios les plus pertinents comme c'est indiqué dans le tableau ci-après :

Tableau n°3.21 : Ratios de l'analyse discriminante.

Lambda de Wilks									
Pas	Nombre de variables	Lambda	ddl1	ddl2	ddl3	F exact			
						Statistique	ddl1	ddl2	Signification
1	1	,435	1	1	94	122,332	1	94,000	,000
2	2	,389	2	1	94	72,984	2	93,000	,000
3	3	,349	3	1	94	57,261	3	92,000	,000
4	4	,322	4	1	94	47,802	4	91,000	,000

À chaque étape, la variable qui minimise le lambda de Wilks est introduite. Le processus de sélection et d'introduction des variables s'arrête dès que la dernière variable introduite n'apporte rien à la discrimination.

D'ailleurs, l'introduction d'une variable est effectuée si la significativité de son lambda de Wilks est inférieure à 5%, et son élimination intervient quand sa significativité dépasse 10%. Dans notre cas les variables sélectionnées ont une significativité de (0,000) ce qui explique leur acceptation dans le modèle.

2.2.1.5 Fonction score :

L'étape du choix des variables explicatives du défaut de remboursement est l'étape la plus importante car la fonction des scores n'étant qu'une relation linéaire de ces variables, elle puise sa puissance de leurs bon choix.

Le coefficient standardisé mesure la variation du score due à la variation d'une unité de la variable correspondant, toutes choses étant égales par ailleurs. Nous avons classé les variables ci-dessus selon leur poids dans l'équation et le signe de leur coefficient fait référence au type d'influence (positive ou négative) sur le score. Nous remarquerons que ces signes vont dans le sens de la logique financière.

Voici ci-dessous le tableau donné par le SPSS résumant les coefficients du modèle score standardisés.

Tableau n°3.22 : coefficients des fonctions discriminantes

Tableau (3.22) : Coefficients des fonctions discriminantes canoniques standardisées	
	Fonction
	1
CP	-,336
R3	,410
R11	-,352
R22	,811

Ainsi la fonction score est donné par la relation :

$$Z = -0,336 \text{ CP} + 0,410 \text{ R3} - 0,352 \text{ R11} + 0,811 \text{ R22}$$

Comme nous avons $k=2$ groupes nous pouvons construire $k-1=1$ fonction discriminante.

Avec :

- Z= la valeur du score ;
- CP : comportement passé de la PME ;
- R3 : dettes long moyen terme/ total actif ;
- R11 : trésorerie/ total actif ;
- R22 : frais financiers / excédent brut d'exploitation.
- R3 : le signe positif du ratio DLMT/TA implique l'augmentation du score ce qui place l'entreprise en position proche des entreprises défailtantes. Le poids des dettes à long et moyen terme diminue la capacité de remboursement de nouvelles créances.
- R11 : le signe négatif du ratio « Trésorerie/Total bilan » implique la diminution du score lorsque la trésorerie de l'entreprise augmente ce qui rapproche l'entreprise du groupe des entreprises saines. Ce qui est tout à fait envisageable à partir du moment où une entreprise disposant de beaucoup de liquidité peu envisager de lancer de nouveaux investissements dans le but d'améliorer son activité ou bien qu'elle soit en mesure de rembourser son emprunt ;
- R22 : le ratio frais financiers/ EBE influe positivement le score de l'entreprise ce qui la rapproche des entreprises défailtantes. L'augmentation des frais financiers est généralement due aux dettes élevées sur lesquelles l'entreprise est tenue de payer certaines commissions et certains intérêts à la banque. Le poids des frais financiers réduit la capacité de remboursement des crédits obtenus.

3. Détermination du seuil de classification des entreprises :

Aussi, les valeurs moyennes des scores de chaque catégorie sont générées par SPSS et il faut absolument les calculer avant de déterminer la relation de la défaillance avec les scores.

Le tableau suivant montre les résultats :

Tableau n°3.23 : Valeurs moyennes des scores

Fonctions aux barycentres des groupes	
Situation	Fonction
	1
Défaillante	2,711
Saine	-,759

Fonctions discriminantes canoniques non standardisées évaluées aux moyennes des groupes L'appartenance au groupe des entreprises défaillantes. Donc moins le score est élevé plus grande est la chance d'appartenir à la classe des entreprises saines.

Il est important de déterminer le seuil de discrimination (Z^*), et ça afin de classer une entreprise comme saine ou comme défaillante.

La note limite est calculée comme suit :

$$Z^* = \frac{Z_0 N_0 + Z_1 N_1}{N_0 + N_1}$$

Avec :

N_1 : Nombre des entreprises saines ;

N_0 : Nombre des entreprises défaillantes ;

Z_1 : Moyenne des scores des entreprises saines ;

Z_0 : Moyenne des scores des entreprises défaillantes.

On aura donc :

$$Z^* = 25*(2,711) + 71*(-0,759) / 96 = 0,145$$

- Si $Z_i < 0,145$ L'entreprise est supposée saine vis-à-vis le remboursement de crédit
- Si $Z_i > 0,145$ L'entreprise est supposée défaillante.

4. Efficacité de la fonction discriminante par rapport à l'échantillon de construction :

Notre échantillon de construction est composé de 96 entreprises dont 75 saines et 21 défaillantes, les statistiques de classement indiquent que nous avons pu classer correctement 93 entreprises soit un pourcentage égal à 96,9 %.

Tableau n°3.24 : Résultat du classement :

Résultats du classement					
Situation			Classe(s) d'affectation prévue(s)		Total
			Défaillante	Saine	
Original	Effectif	Défaillante	18	3	21
		Saine	0	75	75
	%	Défaillante	85,7	14,3	100,0
		Saine	,0	100,0	100,0
a. 96,9% des observations originales classées correctement.					

▪ **Interprétation :**

La totalité des entreprises saines ont été bien classées.

Concernant les entreprises défaillantes, parmi 21 entreprises défaillantes, 18 ont été classées selon leur groupe d'origine soit un pourcentage de 85,7% et 3 entreprises ont été mal classées. Le taux d'erreur global pour le même échantillon est de $[3/121]=3,1\%$.

5. Efficacité de la fonction discriminante par rapport à l'échantillon de validation :

Tableau n° 3.25 : résultat de test de l'efficacité de la fonction discriminante par rapport à l'échantillon de validation (à l'aide de Excel).

Situation		classe d'affectation prévue		Total	
		Saine	Défaillante		
original	Effectif	Saine	15	1	16
	Défaillante	0	8	8	

▪ **Interprétation :**

Notre échantillon de validation est composé de 24 entreprises dont 16 saines et 8 défaillantes, les statistiques de classement indiquent qu'on a pu classer correctement 23 entreprises soit un pourcentage égal à 95,83 %.

Sur les 16 entreprises saines, 15 entreprises ont été bien classées, soit un pourcentage de

93,75 % ; et une seule entreprise a été mal classée.

Concernant les entreprises défaillantes, 8 entreprises défaillantes, ont été affecté a leur vraie classe soit un pourcentage de 100% de bon classement.

Nous précisons toute fois que le taux global de bon classement pour l'échantillon de validation, se calcule comme suit:

= $[(15+8)/24]=95,83$ %, et le taux d'erreur global pour le même échantillon est de $[(1+0)/24]=4,17$ %.

Le taux d'erreur pour l'échantillon de validation est trop faible ce qui rend notre modèle bon (fonction discriminante très efficace)

Les deux taux de bon classement se rapproche 96,9% et 95,83% on dira que notre modèle de Score est bon et donc le modèle est capable d'améliorer la performance du système de traitement des demandes de crédit.

Conclusion du chapitre :

À travers ce troisième chapitre nous avons pu cerner la méthode ou démarche de la banque dans l'évaluation des demandes de crédit et les risques inhérents dans le cas des PME, ce type d'entreprises présentent des particularités les qualifiant d'entreprises à haut risque pour les banques.

Cette méthode englobe tous les aspects du projet pour lequel est sollicité le crédit bancaire ; présentation de l'affaire, viabilité du projet et sa rentabilité. Et comme moyen de gestion du risque la banque exige des garanties sous formes d'hypothèques et de nantissement.

Cette méthode est bien classique et ne prend pas en compte les variables historiques affectant la prévision du comportement futur de l'entreprise.

Le modèle score à base de l'analyse discriminante (ADL), que nous avons élaboré, a permis une meilleure discrimination entre les entreprises dites saines et celles qui sont défailtantes avec un taux de bon classement de 96,9 % et nous a permis de déterminer 4 variables significatives qui sont : le comportement passé et 3 indicateurs comptables.

Nous n'avons pas pu comparer entre les deux méthodes avec le même cas d'entreprise pris en section 2 car il s'agit d'une nouvelle création et donc nous ne disposons pas de la variable de comportement passé. Aussi, les données qui servent de base de calcul sont prévisionnelles et donc ne reflètent pas la réalité.

Cela n'empêche qu'il y ait une zone d'incertitude où une analyse financière détaillée est indispensable sinon la banque perdrait de bonnes relations par erreur. Aussi, la fonction score doit être revue régulièrement pour actualiser les données des entreprises.

Conclusion Générale

Conclusion générale :

Les petites et moyennes entreprises occupent une place énorme dans toutes les économies du monde à travers la contribution dans la création d'emplois, la création de richesse et leur capacité d'innovation. Mais, elles rencontrent plusieurs problèmes quant à leur développement dus à leurs caractéristiques et leur vulnérabilité.

Dans notre étude nous avons essayé de comprendre la manière dont les banques Algériennes faisaient face au problème d'évaluation du risque de crédit de cette population d'entreprises ; étant donné que le risque de crédit soit la préoccupation de toutes les banques depuis toujours.

La réponse à notre problématique qui s'articule autour de trois chapitres nous a permis de tester les hypothèses posées au début

Dans notre premier chapitre, nous avons évoqué le financement des PME en commençant par la définition, caractéristiques, atouts et faiblesses, les modes du financement des PME et le choix du mode de financement ainsi que la situation des PME Algériennes. Nous avons, à travers ce chapitre, pu cerner la difficulté que rencontrent les PME dans leur financement qui est dû à : leur difficulté à engendrer des fonds propres, la contrainte de production de l'information, la contrainte de temporalité, la contrainte liée à la spécificité de leurs actifs. Toutes ces contraintes mettent en péril la survie ou bien la création de nouvelles PME. L'entreprise, donc, se trouve face à deux choix : financement interne ou externe. A cause des contraintes déjà citées et avec la prise en considération du risque encouru et des coûts, la PME opte pour le financement externe par endettement principalement bancaire plutôt que le financement par capitaux et cela confirme notre première hypothèse.

Dans notre deuxième chapitre, nous avons détaillé les compartiments de la relation banque-PME en notant l'existence d'asymétrie d'information ainsi que les risques liés à la relation de crédit et les risques spécifique à la PME (d'affaire et financier) ce qui accentue le risque de crédit. La prudence dont font les banques quant au financement est motivée notamment par :

- L'asymétrie d'information ex-ante et ex-post dans la relation banque-PME.
- La classification des PME en demandeurs de crédit à haut risque.
- L'insuffisance des garanties que fournissent les PME.

Nous avons, après, exploré les différentes méthodes d'évaluation et de gestion du risque de crédit. A travers ce chapitre nous pouvons conclure que les banques s'intéressent à la maîtrise du risque de crédit depuis toujours parce qu'il est le fruit de l'intermédiation bancaire. Du coup, les autorités ont développé des méthodes d'évaluation dites classiques comme l'analyse financière mais qui présente plusieurs inconvénients. En suite, elles se sont intéressées x méthodes dites statistiques ou de prévisions comme le scoring ou la notation interne. Les moyens de gestion aussi ont subi la même évolution à travers différentes techniques et réglementation prudentielle concernant les exigences en fond propre comme le ratio de McDonough. Ceci confirme notre deuxième hypothèse.

Dans le troisième chapitre qui est un chapitre pratique préparé au sein de la BNA, nous avons constaté que spécialement en Algérie, les banques ont recours à des méthodes classiques à savoir l'analyse financière basée sur l'étude des états financiers de l'emprunteur ainsi que la prise en considération de la qualité du dirigeant et son professionnalisme par le biais de collecte d'informations de plusieurs sources externes. Cependant, l'utilisation de cette approche fait apparaître plusieurs limites causées par la multitude d'indicateurs financiers qui induiraient à une subjectivité dans le choix des ratios utilisés.

Pour ce faire, nous avons proposé comme alternative un modèle score, qu'on ne peut qualifier de méthode d'évaluation moderne dans la mesure où il est dépassée dans certains pays développés.

Ce modèle élaboré à partir des données de la BNA, nous a permis de bien classer plus de 95% des entreprises dans leur véritable classe : classe des entreprises saines, classe des entreprises défaillantes.

Il est nécessaire de signaler que les modèles de crédit Scoring ont fortement évolué, ils sont aujourd'hui considérés par la communauté bancaire comme stables et précis. Les modèles ont une excellente capacité prédictive, meilleure que celle des méthodes traditionnelles qui sont utilisées par les comités crédit. Toutefois, quelque soit la performance d'un modèle de Crédit Scoring, il ne doit pas être utilisé d'une manière exclusive en remplaçant le système actuel de traitement des dossiers de crédit. Le Crédit Scoring comme modèle d'aide à la décision doit permettre de fournir un indicateur très performant aux analystes de crédit afin d'orienter leurs efforts à la direction des dossiers les plus compliqués ou ceux qui se situent dans une zone de

forte incertitude facilement déterminable par le biais des scores. Ceci confirme partiellement notre hypothèse

Pour une meilleure efficacité du modèle y a certaines conditions que nous recommandons à remplir comme :

- L'élaboration d'un modèle de score nécessite, comme matière première, une base de données assez large qui réunit un grand nombre de dossiers d'octroi de crédit contenant toutes les informations nécessaires, qualitatives et quantitatives, en évitant d'avoir des données à caractère subjectif parce que ça influe sur la crédibilité des résultats.
- La base de données doit être toujours mise à jour car les données statistiques des entreprises évoluent continuellement.
- Le développement du modèle scoring jusqu'à l'obtention d'un système de notation interne avec des classes de risques pouvant aider à la prise de décision.
- Le développement du marché financier offrira aux PME d'autres opportunités de satisfaire leur besoins de financement.

Les difficultés rencontrées lors de l'étude sur terrain, c'est principalement l'absence de base de données historique informatisée des comportements passés des entreprises ainsi que l'enregistrement des demandes rejetées et les motifs de décisions d'une part, la confidentialité des données d'une autre. Nous n'avons pas pu comparer entre les deux méthodes avec le même cas d'entreprise parce qu'il s'agit une nouvelle création et donc elle ne dispose de toutes les variables qui se trouvent dans le modèle score.

En conclusion, pour trouver une solution satisfaisante aux divers problèmes rencontrés au cours de notre recherche, une étude plus poussée est indispensable. En effet si le rationnement de crédit aux PME semblait jusque là être la réponse unique au manque apparent de systèmes d'informations, nous espérons que les dites études mèneront à des solutions plus adéquates qui conviendraient mieux aux deux parties.

1. Ouvrages

- ARNAUD DE SERVIGNY ET IVAN ZELENKO, « Le risque de crédit Face à la crise » 4^{ème} édition, Ed Dunod, Paris, 2006
- F. Bancel ; les choix d'investissement, méthodes traditionnelles, édition Economica, Paris, 1995
- DE COUSSERGUES. S : « Gestion de la banque », éditions Dunod, Paris, 2002.
- Éric Stéphan, « La relation capital-risque/PME: Fondements et pratiques », 1^{ere} édition, De Boeck & Larcier S.A., Belgique, 2003
- F. BOUYACOUB, « l'entreprise et le financement bancaire », Casbah éditions, Alger, 2000.
- F. LOBEZ : « Banques et marchés du crédit », PUF, Paris, 1997
- Ginglinger E ; gestion financière de l'entreprise, édition Dalloz, Paris, 1991
- Hubert de La Bruslerie : « analyse financière et risque de crédit », Ed DUNOD, Paris, 1999
- J. C. TARONDEAU « la flexibilité dans les entreprises », ed. Puf, Paris, 1999
- J. FORGET, « Financement et rentabilité des investissements », éditions d'organisation, Paris, 2005
- J. P. Allégret : « la banque et le risque PME » sous la direction de Gisele Chanet-Reynaud, Eddy Bloy, Edition : Business & Economics, Lyon, 2001
- JACOB. H et SARDI. A, « Management des risques bancaires », édition AFGES, Paris, 2001.
- KARYOTIS. D : « La notation financière : une nouvelle approche du risque », édition La revue Banque, Paris, 1995
- M. DARBELET, L. IZART, M. SCARAMUZZA, « L'essentiel sur le management », 5^{ème} édition, Berti Editions, Alger, 2007
- M. DIETCH et J. PETEY, « Mesure et gestion du risque de crédit dans les institutions financières », Ed. Revue banque éditeur, Paris, 2003
- Michel Roux : « MASTER banque de détail », Edition ESKA, Paris, 2011
- Mourgues N. ; le choix des investissements dans l'entreprise, édition Economica, paris, 1994
- MOUTHIER, « Bien gérer sa PME-PMI », éditions de Vicchi, paris, 2002

Bibliographie

- R. BLAZY, la faillite, Ed. Economica, Strasbourg, 2000.
- R. WITTERWULGHE, La P.M.E. une entreprise humaine, De Boeck & Larciers.a, Bruxelles, 1998.
- Serge Peffer, Edouard Abbeloos, Christine Collet, Chris Dauw , « Vade-mecum du financement des PME », de boeck et larcier, Bruxelles, 2010
- St-Pierre, J. et R. Beaudoin : « Les problèmes financiers des PME : l'état de la question, dans PME » Bilan et perspectives, Julien Éd, Québec, 1996
- Sylvie de Coussergues : « Gestion de la Banque : du diagnostic à la stratégie » 4EME. Ed. DUNOD, Paris, 2005

2. Revues et périodiques

- Nasser BOUYAHIAOUI, performance et compétitivité des PME Algériennes : quelle leçon tirée des expériences internationales?, Revue de la réforme économique et intégration en économie mondiale, École supérieure de commerce, n°18, Alger, 2014
- DRESS. E, Revue banque magazine, N° 639, septembre 2002
- Karim SI LEKHAL, Youcef KORICHI, Ali GABOUSSA, Les PME en Algérie états des lieux contraintes et perspectives, revue Algerian business performance review, n° 4, Ouargla, 2013
- O. Torres, « pour une approches contingente de la spécificité des PME », revue internationale PME, vol 10, n°02, 1997.
- Rapport du CNES : « pour une politique d'aide à la PME en Algérie », 2002.

3. Travaux universitaires

- Abdelkader GLIZ, notes de cours « économie de l'information », 2010.
- Sabrina DJEMAI, « les PME exportatrices : croissance économique hors hydrocarbures », colloque international « évaluation des effets des programmes d'investissements publics 2001-2014 et leurs retombées sur l'emploi », université de Sétif, Mars 2013.
- Mohamed-Cherif ILMANE, cours de contrôle et réglementation bancaire, « école supérieure de commerce d'Alger », 2015-2016.
- M. D. EL KHALIFA, « l'introduction de la petite et moyenne entreprise en bourse : rôle de l'expert-comptable », mémoire présenté pour l'obtention du

Bibliographie

diplôme national d'expert-comptable, institut supérieur de commerce et d'administration des entreprises cycle d'expertise comptable (C.E.C), Maroc, 2005.

- Farida MERZOUK, « PME et compétitivité en Algérie », revue de l'économie et du management, n°9, 2009.
- Moundir LASSASSI et Khaled MENNA, La problématique de l'accès au financement pour les pme constitue-elle un frein au développement de l'entrepreneuriat en Algérie ?, Les journées internationales sur l'entrepreneuriat, Les mécanismes d'aide et soutien à la création d'entreprises en Algérie : opportunités et obstacles, Biskra le 03, 04 et 05 mai 2011
- Tuan-Anh PHUNG, thèse de doctorat « le rationnement du crédit des PME (le cas du Vietnam) », Université de Laval, Québec, 2009.
- Véronique ROUGES, thèse de doctorat « le rôle des informations comptables dans les décisions bancaires de crédits aux entreprises », Université Paris Dauphine, 2005.
- Yacine MADOUICHE, mémoire magister « La problématique d'évaluation du risque de crédit par la banque en Algérie », université Mouloud MAAMERI, Tizi-Ouzou, 2011.

4. Textes réglementaires

- Bulletin d'informations statistiques de la PME Données du 1er semestre 2013, N° 23.
- Bulletin d'informations statistiques de la PME Données du 1er semestre novembre 2014, N °25
- Bulletin d'informations statistiques de la PME n° 23
- Bulletin officiel, Joumada I 1423 (23 juillet 2002), n°5036 du 15/09/2002
- Décret n° 2009-36 du 13 janvier 2009, Code d'Incitation aux Investissements.
- Décret n° 94-0492 du 28 février 2004
- Journal officiel de l'Union européenne, recommandation de la commission du 6 mai 2003 concernant la définition de la micro, petite et moyenne entreprises.
- Journal officiel, n° 77, 15/12/2001
- Loi n° 53-00 formant charte de la petite et moyenne entreprise, Dahir n° 1-02-188 du 12

Bibliographie

- Synthèses de l'OCDE « les petites et moyennes entreprises : force locale, action mondiale », Juin 2000
- L'instruction 74/94 du 29/11/94 relative à la fixation des règles prudentielles

5. Sites Web

- http://www.jurisitetunisie.com/tunisie/codes/cii/08-0388_1.htm
- http://www.jurisitetunisie.com/tunisie/codes/cii/08-0388_2.htm
- <http://www.jurisitetunisie.com/tunisie/codes/cii/94-0492a.htm>
- <http://www.oecd.org/fr/industrie/pme/1918323>
- scholar.google.com
- www.BNA.dz

Table des matières

Chapitre 1 : la PME et son financement

Introduction.....	02
Section 1 : Définition de la PME et caractéristiques.....	03
1. Définition de la PME.....	04
1.1 Quelques définitions.....	04
2. Les particularités des PME.....	06
3. Rôle et importance des PME dans l'économie.....	07
4. Atouts et contraintes au développement des PME.....	08
4.1 Atouts.....	08
4.2 Contraintes au développement des PME.....	09
4.2.1 Contraintes au financement des PME.....	10
Section 2 : Modes de financement des PME.....	12
1. Les besoins de financement.....	12
1.1 Besoins liés à l'investissement.....	12
1.2 Les besoins de financement liés à l'exploitation.....	13
1.2.1 Les besoins de trésorerie.....	13
1.2.2 Les stocks.....	13
2. Les modes de financement des PME.....	13
2.1 Financement interne.....	14
2.1.1 Capital social.....	14
2.1.2 L'autofinancement.....	14
2.2 Financement externe.....	15
2.2.1 Le financement informel.....	15
2.2.2 Le crédit- bail.....	16
2.2.3 L'ouverture du capital.....	16
2.2.4 Le financement bancaire : (crédits bancaires).....	18
3. Les incitations financières aux PME.....	19
4. Choix du mode de financement.....	20
Section 3 : PME En Algérie.....	22
1. Evolution de la PME en Algérie.....	22
1.1. PME algérienne 1962-1988.....	22

1.2. Période 1982-1988	23
1.3. La PME algérienne de 1988 jusqu'à nos jours.....	24
2. Définition de la PME Algérienne.	25
3. Contribution des PME dans l'économie nationale.....	26
3.1 Structure de la population des PME en Algérie.....	26
3.1.1. La PME privée.....	27
3.1.2. La PME publique.....	27
3.2 Rôle de la PME dans l'économie nationale.....	28
3.2.1 La contribution des PME dans le PIB de l'économie nationale.....	29
4. Les contraintes de développement des PME algériennes.....	32
5. Les services d'appui.....	33
5.1 Ministère des petites et moyennes entreprises.....	34
5.2 Pépinières et incubateurs d'entreprises.....	34
5.3 Centres d'aide.....	34
5.4 Conseil National Consultatif.....	35
6. Les Sources de financements spéciaux des PME Algériennes.....	35
Conclusion.....	36
Chapitre 2 : l'évaluation du risque crédit lié au financement des PME.....	37
Introduction.....	38
Section 1 : Les risques liés à la relation de crédit entre Banque et PME.....	39
1. Définition du risque.....	39
2. Les risques liés à la relation de crédit du coté de la banque : l'intermédiation bancaire.....	39
2.1 Le risque lié à la relation de crédit.....	40
2. 2 Risques liés à la PME.....	41
2.2.1 Le risque d'affaire.....	42
2.2.1.1 Le risque commercial.....	42
2.2.1.2 Risque de gestion.....	42
2.2.1.3 Le risque technologique.....	43
2.2.2 Le risque financier.....	43
3. Les PME et le rationnement de crédit.....	44
3.1 Asymétrie d'information <i>ex-ante</i> (précontractuelle) et rationnement de crédit.....	44

3.2 Asymétrie d'information ex post et rationnement du crédit.....	45
Section 2 : le risque de crédit et son évaluation.....	46
1. Définition du risque de crédit.....	46
2. Les composantes du risque de crédit.....	46
2.1 Le risque de défaut ou (contrepartie).....	47
2.2 Le risque de dégradation de la qualité du crédit.....	47
2.3 Le risque de transition de rating.....	47
3. Facteurs influençant le risque de crédit.....	48
3.1 Les facteurs endogènes au client.....	48
3.2 Les facteurs exogènes au client.....	48
4. Les conséquences de risque de crédit sur l'activité bancaire.....	48
4.1 La dégradation de résultat de la banque.....	48
4.2 La dégradation de la solvabilité de la banque.....	48
4.3 La baisse de son rating.....	49
4.4 Un risque systémique.....	49
4.5 La dégradation de la relation banque – client.....	49
5. Évaluation du risque de crédit.....	49
5.1 L'approche traditionnelle.....	49
5.1.1 L'analyse financière.....	49
5.1.1.1 Définition de l'analyse financière.....	49
5.1.1.2. Les objectifs de l'analyse financière.....	50
5.1.1.3 Les axes de l'analyse financière.....	50
5.1.1.4 Les limites de l'analyse financière.....	51
5.2 Les nouvelles méthodes.....	52
5.2.1 Le crédit scoring.....	52
5.2.1.1 Définition.....	52
5.2.1.2 Méthodologie de construction d'un modèle de scoring.....	53
5.2.1.2.1 La construction de l'échantillon et le choix de critère de défaut.....	53
5.2.1.2.2 Le choix des variables explicatives.....	54
5.2.1.2.3 Le choix de la technique utilisée.....	54
5.2.1.2.4 La validation du modèle.....	56

5.2.1.3 Avantages et limites du modèle scoring.....	56
5.2.2 La notation ou « <i>Le rating</i> ».....	57
5.2.2.1. Définition de la notation.....	57
5.2.2.2 La notation externe.....	57
5.2.2.2.1 Objectifs de la notation externe.....	58
5.2.2.2.2 Les Limites de la notation externe.....	58
5.2.2.3 La notation interne.....	59
5.2.2.3.1 Définition de la notation interne.....	59
5.2.2.3.2 Les avantages de la notation interne.....	59
5.2.2.3.3 Limites de la notation interne.....	60
Section 3 : La gestion du risque de crédit.....	61
1. Les instruments traditionnels de gestion du risque de crédit.....	61
1.1 La réglementation prudentielle.....	62
1.1.1 Le comité de Bâle.....	62
1.1.1.1 Accord de Bale I (1988).....	62
1.1.1.2 Bâle II.....	64
1.1.1.3 Bâle III.....	65
1.1.1.3.1 Les caractéristiques de Bâle III.....	65
1.2 La division des risques.....	66
1.3 La prise de garantie.....	66
1.3.1 Définition et traits caractéristiques.....	66
1.3.2 Nature des garanties.....	66
1.3.3 Utilité des garanties.....	67
1.4 Le provisionnement.....	67
Conclusion.....	68
Chapitre 03 : cas pratique.....	69
Introduction du chapitre.....	70
Section 1 : Présentation de la structure d'accueil.....	71
1. Présentation de la Banque Nationale d'Algérie.....	71
1.1 Création de la banque BNA.....	71
1.2 Capital social.....	71

1.3 Réseau BNA.....	72
1.4 Siège social.....	72
1.5 Missions.....	72
1.6 Organisation de l'agence.....	74
2. Présentation de l'agence d'accueil BNA 599 Guevara.....	74
3. Organisation et rôle du service crédit au sein de l'agence d'accueil.....	76
3.1 Organisation du service crédit.....	76
3.1.1 Le service « Secrétariat Engagement ».....	76
3.1.2 La cellule « Études et Analyses des risques ».....	76
3.2 Rôle du service crédit.....	77
3.2.1 Rôle de la cellule Études et Analyses.....	77
3.2.2 Rôle de la cellule Secrétariat Engagements.....	77
3.3 Les relations hiérarchiques et fonctionnelles du service crédit.....	78
3.4 Les relations fonctionnelles du service crédit.....	78
3.4.1 Les services de l'agence à savoir.....	78
3.4.2 Les autres structures de la banque.....	78
3.4.3 Plusieurs autres organismes.....	78
3.4.4 Les relations hiérarchiques du service crédit.....	78
4.1 Organisation et missions de la DPME.....	79
4.2 Les missions de la DPME.....	80
Section 2 : étude de dossier : crédit investissementv.....	81
1. Identification du demandeur de crédit.....	81
1.1 Nature de la demande du client.....	81
1.2 Processus d'acheminement de la demande.....	81
2. Coordonnées du demandeur.....	81
3. Réponse à la demande de consultation de La Centrale des Risques.....	81
4. Documents constitutifs du dossier.....	82
4.1 Dossier juridique.....	82
4.2 Documentation comptable.....	82
4.3 Dossier fiscal.....	82

4.4 Dossier parafiscal.....	82
5. Analyse du risque potentiel.....	82
5.1 Ecart de la Centrale des Risques de la Banque d'Algérie : Nouvelle création.....	82
5.2 Classement actuel de la créance : Nouvelle création.....	82
5.3 Incidents de paiements enregistrés.....	82
5.4 Oppositions ou mesures d'interdiction prononcées.....	82
5.5 Ratio de division des risques : Nouvelle création.....	82
5.6 Garanties.....	82
5.7 Faits saillants du dossier.....	82
6. Agrégats financiers prévisionnels.....	83
6.1 Capacité d'autofinancement CAF.....	83
6.2 Indicateurs d'activité prévisionnels.....	83
7. Engagements.....	83
8. Date de la première visite effectuée au client et compte rendu du 16 /11 /2013.....	83
9. Situation des engagements des autres affaires du groupe et leur classement.....	84
10. Dernière décision de crédit.....	84
11. Besoins exprimés par le client.....	84
I. La présentation générale de l'affaire.....	84
1. Présentation générale du projet d'investissement.....	84
1.1 Identification du projet.....	84
1.2 Implantation du projet.....	84
1.3 Les moyens humains.....	85
1.4 Programme d'investissement.....	85
1.4.1 Plan d'action.....	85
1.4.1.1 La phase de réalisation.....	85
1.4.1.2 La phase d'exploitation.....	85
2. Structure d'investissement.....	85
3. La structure de financement.....	86
II. Etude de la viabilité du projet.....	86
1. Analyse du marché.....	86
1.1 La demande sur le marché.....	87

1.2 L'offre sur le marché.....	87
1.3 La concurrence.....	87
1.4 La matrice SWOT.....	88
2. L'analyse commerciale.....	88
2.1 Le produit.....	88
2.2 Le prix.....	89
2.3 La distribution.....	89
2.4 La promotion.....	89
3. L'analyse technique.....	89
3.1 Le processus technologique.....	89
3.2 Processus de fabrication de bouchons et capsules.....	89
3.3 Processus de fabrication de préformes.....	90
3.4 L'utilisation de la préforme.....	90
4. Analyse de la rentabilité.....	90
4.1 Avant financement.....	90
4.2 Après financement.....	92
III. Appréciations et avis.....	93
1. Appréciation du directeur de l'Agence.....	93
1.1 Appréciation globale de la relation par le directeur de l'Agence.....	93
1.1.1 Aptitude et professionnalisme du ou des promoteurs.....	93
1.1.2 Positionnement de l'affaire sur son marché et son plan de charge ou carnet de commande.....	93
1.1.3 Qualité de la relation avec la banque.....	94
1.1.4 Qualité de la relation avec les tiers et réputation sur la place.....	94
1.1.5 Respect des engagements et réactivité face aux incidents.....	94
1.1.6 Toute information pouvant impacter positivement ou négativement le risque de crédit.....	95
1.1.6.1 Évaluation du projet.....	95
1.1.6.2 Planning de réalisation du projet.....	95
1.1.6.3 Besoins en financement.....	95
1.1.6.4 Avancement du projet.....	95
2. Avis motivé du Chargé d'Études.....	96
3. Avis motivé du chef de Département de la Direction Centrale.....	96

IV appréciation et critiques.....	98
Section 3 : Le modèle scoring.....	100
1. Présentation de la base de données.....	100
1.1 La population ciblée et le critère de défaillance.....	100
1.1.1 La définition de la défaillance.	100
1.1.2 La définition de la défaillance selon le comité de Bâle.....	100
1.2 Le classement des entreprises.....	101
1.2.1 Groupe des entreprises saines.....	101
1.2.2 Groupe des entreprises défaillantes.....	101
1.3 L'échantillonnage.....	101
1.3.1 L'échantillon de construction.....	101
1.3.2 L'échantillon de validation.....	102
1.4 La présentation des variables.....	103
2. Analyse statistique exploratrice des données.....	106
2.1 Analyse des variables quantitatives	106
2.2 L'analyse des variables qualitatives.....	106
2.2.1 Les résultats des tests.....	107
2.2.1.1 Le secteur d'activité.....	107
2.2.1.2 Statut juridique.....	108
2.2.1.3 Comportement passé.....	110
2.2.1.4 AGE.....	111
2.2.1.5 Effectif.....	112
2.3 Application de l'analyse discriminante sur les données.....	113
2.3.1 L'analyse discriminante.....	113
2.3.1.1 Vérification de la validité de l'étude.....	113
2.3.1.2 Valeurs propres.....	114
2.3.1.3 Le Lambda de Wilks.....	115
2.3.1.4 Historique pas à pas.....	115
2.3.1.5 Fonction score.....	116
3. Détermination du seuil de classification des entreprises.....	117
4. Efficacité de la fonction discriminante par rapport à l'échantillon de construction.....	118

5. Efficacité de la fonction discriminante par rapport à l'échantillon de validation.....	119
Conclusion du chapitre.	121
Conclusion générale.....	122
Bibliographie	
Table des matières	
Annexes	